علم نفس النجاح

للمؤلف الأمريكي برايان تريسي
ترجمة الدكتور: عبد اللطيف الخياط

بسم الله الرحمن الرحيم

الكتاب يتكون من ستة أشرطة على النحو التالي:

الشريط الأول: تكوين صورة إيجابية للنفس.

الشريط الثاني : تحمل المسؤولية وتسلم القيادة.

الشريط الثالث : برمجة نفسك من أجل النجاح.

الشريط الرابع : الأهداف والوصول إليها.

الشريط الخامس : مضاعفة القدرة العقلية.

الشريط السادس: النجاح في العلاقات الإنسانية.

الشريط الأول

تكوين صورة إيجابية للنفس

يقول برايان تريسي: إنه جرب هذه المعلومات على أكثر من (٥٠٠٠) إنسان، وبعضهم تغيرت حياقم من الإخفاق إلى النجاح والإنجاز وتحقيق الآمال، ويقول إن (٥) بالمئة فقط من الناس ناجحون ولكن هناك إمكانية مؤكدة أن يصبح ـــ من يريد ـــ ناجحاً في نواح كثيرة لا تخطر بباله مثل النواحي المادية والاجتماعية والأسرية ويمكنه أن ينجح في تغيير عاداته وتأثيره بين الناس.

وهو يحدد ست علامات للنجاح:

١- سكينة القلب أي هدوء البال، ومعناه عدم الشعور بالذنب وعدم الشعور بالخوف.

٢- تحقيق مستوى عالٍ من الطاقة .

٣- تحقيق علاقات طيبة مع الناس، وهذا شئ أساسي في تحقيق الذات.

٤- عدم الاحتياج المالي. والاحتياج يختلف من شخص إلى شخص، فبعض الناس يكتفي بدخل بسيط ولا يشعر أنه يحتاج أكثر، وآخر قد يكون دخله عشرة أضعاف الأول، ويشعر أنه يحتاج أكثر.

٥- وجود أهداف ذات قيمة في حياة الإنسان .

٦- الشعور بتحقيق الذات.

ويتساءل تريسي هنا: إن القليل من الناس يحقق هذه الأهداف، هذا مع أن عصرنا يوفر أعلى درجات الخدمات. فلماذا؟

والجواب: إن أحدنا يأتي إلى الحياة بدون كتاب إرشادات حول تشغيل هذا الكائن الذي هو نحن. فيكون الفرد مثل كمبيوتر دون كتاب الإرشادات والتعليمات. ونحن نمضي أكثر حياتنا نحاول أن نتعرف على إمكانياتنا، وهكذا تمضي الحياة قبل أن

نحقق الكثير. ولكن كيف يمكن نضبط حياتنا؟ كيف تصبح حياتنا تحت الضبط والتوجيه؟ كيف نحقق إمكاناتنا المخبأة؟

وللجواب على ذلك يبدأ تريسي بتحديد المبادئ الأساسية أو القوانين الأساسية لفهم النفس من وجهة نظر النجاح؟

قانون الضبط والتحكم

يقول تريسي: إن مقدار الضبط والتوجيه الذي نملكه يحدد مقدار الصحة النفسية، يحقق شعورنا بعدم اضطراب نفسنا. يعني هذا أن المطلوب أن نشعر أن المقود بيدنا، وليس لدي قوة من خارجنا. إننا نحن نوجه حياتنا. غير أن أكثر الناس يشعرون بعكس ذلك، يشعرون أن الصدفة (أي الحظ) تتحكم في حياتهم. فهم لا يملكون التخطيط لحياتهم. إنهم ينتظرون ما يحدث لهم بطريقة سلبية فكيف يمكن تغيير هذا.

إن الجواب هو أن نتعلم قانون السبب والنتيجة. إن السبب والنتيجة هو القانون الذي يحرك العالم. كل ما يحدث في الكون له سبب. وإذا فهمنا هذا جيداً فيجب أن نعرف أن أي أمر يحدث بحسب قانون، أي أن له سبباً، فإذا كشفنا السبب أمكن أن نغير النتيجة. وإن أهم سبب في تحقيق الوئام والتناسق داخل النفس هو معرفة السبب والنتيجة.

والآن بناء على قانون السبب والنتيجة يقول تريسي: إن أفكارنا الحالية هي نتيجة لكل ما مر في عقولنا في السابق، وإن شروط حياتنا تصنعها أفكارنا. إذا غيرنا أفكارنا فسوف تتغير شروط حياتنا. إن ما يعتقد الإنسان أنه صحيح اعتقاداً يدخل إلى شعوره فسوف يصنع هذا الاعتقاد حياته. وحتى إذا كان ما يعتقده خاطئاً فسوف تتحقق نتيجة معتقداته في حياته. لأن معتقداته صحيحة بالنسبة له. وهو يقول هنا: إن توافق النتيجة مع معتقداتنا شئ تعلمنا إياه كل كتب الدين (ويذكر القرآن من جملة تلك الكتب). ويذكر هنا مثالاً: طالب كانت درجاته ممتازة في المرحلة الثانوية، ثم تقدم للقبول في الجامعة، واختبرته الجامعة اختبار القبول، فحصل على درجة ٩٨،

فظن الطالب أن الدرجة تشير إلى معدل ذكائه، ومقدار معدل الذكاء ٩٨، هو أقل من الوسط، لأن الوسط هو ١٠٠. وفي أول فصل في الجامعة كانت درجاته أقل من الوسط. فكلمه المرشد، وعلم أن الطالب يظن أنه في امتحان القبول حصل على درجة أقل من الوسط. لكن المرشد التعليمي صحح له خطأه وأفهمه أن درجة ٩٨ في ذلك الاختبار تعني أنه أحسن من ٩٨ بالمئة من الطلاب، أي أنه يندر بين الطلاب في كل الجامعة من يعادله في التحصيل العلمي. وفي الفصل التالي قفزت درجات الطالب إلى أعلى مستوى.

يقول تريسي هنا إن ما نعتقده عن أنفسنا نأخذه ممن حولنا، وخاصة في الطفولة المبكرة، ويصير عقلنا مستعداً لقبول ما يوافق معتقداتنا عن أنفسنا ويرفض ما لا يوافق اتجاه تفكيرنا، أي أننا نصدق ما يؤكد فكرتنا الحالية أكثر فأكثر.

قانون التوقع

إن ما نتوقع أن يحدث يصبح سبباً للاتجاه نحو ما توقعناه. أي إذا توقعت مثلاً أن أكون ناجحاً توقعاً قوياً فإن هذا يصنع النجاح. فأنا أكلم نفسي بما أتوقعه وأحياناً أكلم الآخرين ، وهذا يجعل فكرة النجاح تتمكن أكثر وتوجه سلوكي نحو تحقيقها . والذين يتوقعون الشيء السيئ يتصرفون بما يناسب توقعهم، حتى إن الناس إذا توقعوا الغلاء – ولو كان توقعهم خاطئاً في الأصل – فإن توقعهم يصنع الغلاء، وهذا شيء أثبتته الأبحاث . وهكذا فإن ما أتوقع أن يكون عليه سلوكي فإنه سوف يتحقق، ولو كان توقعي مبنياً على أسس خاطئة في الأصل.

وهنا يذكر تريسي مثالاً: قال المدير في إحدى المدارس لثلاثة من المدرسين: بما أنكم أفضل ثلاثة مدرسين فقد اخترنا لكل منكم ثلاثين طالباً هم أحسن طلاب المدرسة ذكاء لتدرسوهم في صفوف خاصة، ولكن لا تخبروا الطلاب ولا تخبروا أهلهم، لأن هذا يفسد العملية. درسوهم بشكل عادي تماماً واستخدموا المنهج العادي نفسه، ولكننا نتوقع لهم نتائج جيدة. وفعلاً كانت النتائج رائعة، وقال المدرسون: إنهم وجدوا الطلاب يتجاوبون ويفهمون بشكل لم يصلوا إليه، ثم جرى

إخبار المدرسين أن الموضوع لم يكن إلا تجربة، وأن الطلاب هم طلاب عاديون جرى اختيار أسمائهم عشوائياً بلا ميزة خاصة، وفوق ذلك فإن المدرسين أنفسهم هم عاديون أيضاً جرى اختيار أسمائهم بالقرعة، نلاحظ هنا أن التوقعات هي التي صنعت النتيجة، ولو كانت المعلومات في الأصل خاطئة.

وهنا يقول: إن ما يتوقعه الآباء والأمهات من أولادهم له أكبر الأثر في صنع سلوك هؤلاء الأبناء. إن ما يتوقعه منا الآخرون يتحكم فيما نعمله، على شرط أن يكون توقعهم قوياً واضحاً. إذا توقعوا العمل الجيد المتفوق فسوف يكون كذلك، وإذا توقعوا الفشل والإخفاق فسوف يكون كذلك، ولهذا على الأبوين أن ينتبهوا ماذا يتوقعون من أطفالهم.

وأهم إنسان في تحقيق توقعاتي هو أنا. إن ما أتوقعه من نفسي يتحقق الكثير منه، سواء أكان توقعي عالياً أم منخفضاً، لهذا فإن من المهم أن أتوقع شيئاً ممتازاً.

قانون الجاذبية

معناه أن الإنسان مثل المغناطيس ، يجذب إليه الظروف والأشخاص والأحداث التي تتناسب مع طريقة تفكيره. فإذا أراد أن يغير الحوادث والظروف فعليه أن يغير طريقة تفكيره. المتشائم حول نجاحه سوف يجذب إلى نفسه كل ما يحقق النتائج السيئة . وإذا كانت فكرتي عن المستقبل مشرقة متفائلة فأنني أجذب الظروف والحوادث والأشخاص الذين يحققون لي نتائج طيبة. إن فكرتي عن نفسي سوف تحقق، وفكرتي عن نفسي توفر الظروف التي تحقق الشئ الطيب أو الشئ السيئ. لقد ثبت أن (٩٤) بالمئة من الناجحين في مجال الأعمال لم يكونوا ناجحين في التحصيل الدراسي، ولكن مواقفهم من أنفسهم كان مواقفاً إيجابياً. لماذا إذن لا يكون موقف أكثر الناس من أنفسهم إيجابياً؟ من أين يأتي موقفنا من أنفسنا أي اتجاهنا نحو أنفسنا؟ إنه يأتي من التوقعات. توقعنا أن الأمور ستكون سيئة بالنسبة لنا يجعلها سيئة فعلاً.

معنى هذا أنك إذا استطعت أن تقنع نفسك أنك قادر على عمل أشياء كثيرة، فحتى لو كانت التوقعات في الأصل وهماً فإن نتيجتها لا تكون وهماً بل حقيقة. فموقفك من نفسك حقيقة دوماً. والناس لا يتوقعون من أنفسهم ما يكفي، ولذلك لا يحقق أكثر الناس أكثر من خمس إمكانياتهم.

والآن إذا أردت أن أرفع مقدار ما أتوقعه من نفسي فعلي أن أغير مفهومي عن ذاتي أي فكرتي عن نفسي.

ومفهومي عن الذات أي تصوري عن نفسي هو التصور العام. ولكن توجد أيضاً مئات الصور التفصيلية: تصوري عن ذاتي كأخ، كأب، كمتحدث في المجالس، كصاحب ذوق في الطعام أو غيره، تصوري عن نفسي من ناحية تعلم اللغة، من حيث الذوق الفني .... مئات الصور الذاتية. ومجموع هذه الصور الذاتية أو مفهومي عن نفسي هو صورة الذات العامة.

هناك ثلاثة أقسام لصورة الذات:

(١) **الذات المثالية:** مجموعة من المفاهيم والتصورات التي أراها كمثل أعلى لذاتي. ما أحب أن أكون. إن هذا له أثر في قياس سلوكي ومقدار اقترابي من الهدف. وملخص هدف كل إنسان أنه يريد أن يكون ناجحاً، لكن كل واحد له فهمه الخاص لمعنى النجاح.

(٢) **الصورة الذاتية الحالية:** أي ما أظن أو أعتقد عن نفسي حالياً. إننا في الواقع نتصرف حسبما نعتقد عن أنفسنا. أي أن الناجح يتصرف بما يناسب شعوره أنه ناجح، ومن يتصرف بما يسيء إلى شعور الآخرين يتصرف كذلك، وهو يعتقد أنه غير محبوب مهما عمل. وإذا غيرت صورتي الداخلية عن نفسي تغير سلوكي بمقدار تغير تلك الصورة أو المفهوم .

(٣) **تقدير الذات أو الرضا عن النفس.** هذا لب النفس الإنسانية. إنه أهم عامل في الأداء والإنتاج. إن تقدير النفس هو دائماً حقيقي لا وهمي. إنه مقدار الرضا عن النفس، كم ترضى عن نفسك كموظف، كزوج، كمتكلم في المجتمع، كصاحب

نكتة، بمقدار ما ترضى عن نفسك يكون أداؤك نتيجة عملك. وكلما قلت: أنا راضٍ عن نفسي وأقدر نفسي يتحسن أداؤك. عليك أن تقولها باقتناع. قل هـــذه مـــرات كثيرة كل يوم حتى تدخل إلى عقلك الباطن حتى ترضى عن نفسك وتقبل نفسك.

هناك خطأ شائع: وهو أن الرضا عن النفس شئ سيء وشئ فاسد. هذا خطأ. إن الرضا عن النفس وتقدير النفس ليس هو الغرور وليس التكبر والتعالي. إن الرضـــا عن النفس أمر إيجابي وقدرة على محبة الآخرين. أما الغرور فهو أمر ســـلبي.المغـــرور عنده نقص. والذي يقدر نفسه لا يتعالى على الآخرين ولا يضع نفسه دون الآخرين. إن من المستحيل أن تحب أي إنسان كما تحب نفسك. ويجب أن تعلم أن الناس لـــن يقدروك إذا لم تقدر نفسك.

لذلك عليك أن تقول لنفسك مرات كثيرة كل يوم: أنا راض عن نفسي.وأقبل نفسي. هذا له نتائج مدهشة. قل هذا قبل المواقف الصعبة وكرره عدة دقائق وجرب كم تكون فائدته. إن من أهم أسباب المشكلات الاجتماعية أن الفرد لا يعطي نفسه قيمتها.

الشريط الثاني

تحمل المسؤولية وتسلم القيادة.

من أين تأتي صورة الذات؟

يقول تريسي: إن الطفل يأتي إلى الدنيا وليس عنده فكرة عن ذاته أو فكرة عن نفسه، وكل فكرة أو انطباع أو شعور لم يكن لدينا أخذناه ممن حولنا. ويمكن للطفل أن يتجه إلى أي اتجاه بحسب ما يتلقى ممن حوله. إن الطفل يولد وهو بحاجة إلى الحب والملامسة، إن الطفل شعور فقط، كله شعور. ويكسب الشعور بحسب استجابة أبويه. يتعلم أنه محبوب أو أن إمكانياته جيدة أو أنه مضحك بحسب ما يعامله أبواه. إنه يعتمد عليهما كل الاعتماد ليس بسبب الغذاء فقط، ولكنه لا يستطيع العيش بدون الحب والملامسة. لقد ثبت في إحدى الدراسات في مركز لرعاية الأطفال أن الأطفال الذين منعوا الملامسة والاهتمام ماتوا فعلاً. مات (٩٠) بالمئة منهم. انكمش جسمهم وماتوا، هذا مع أن غذائهم كان جيداً. إن الاهتمام والملامسة للطفل مثل الماء للزهور.

هذه السنين الأولى في حياة الفرد أساسية ويبقى أثرها طول العمر، ويحتاج الطفل في تلك الفترة إلى تدفق من الحب لا يتوقف. وإذا لم يحصل ذلك ينشأ عند نقص نفسي، وهو يمضي حياته بعد ذلك يحاول أن يعوض النقص بدل أن يطور إمكانياته .

هناك حقيقتان هامتان عن الطفل:

(١) **كل طفل يولد بلا خوف،** ليس لديه خوف إلا الوقوع أو خوف الأصوات العالية، وكل أنواع المخاوف الأخرى يضعها من حوله، يظهر عدم خوف الطفل في قوله عن كل شئ: أنا أستطيع.فهو واثق بقدراته على كل شئ.ثم كل خوف إنما ينشأ فيما بعد.

(٢) **يريد الطفل أن يتصرف بلا إجبار**. يقول: لماذا علي أن أفعل كذا؟ ثم أبواه يعلمانه: لا تفعل كذا ، لا تفعل كذا ، وتمر علينا ونحن كبار حالات نعود فيها

إلى حالتنا الطبيعية، حالتنا بلا قيود ولا زجر. لكن الطفل يبدأ بعد حالته الطبيعية يقلد أحد أبويه. يقلد الطرف المسيطر. وهو يقلد عاداهما: عادات الاستيقاظ المبكـــر أو المتأخر، عادات الكلام، مقدار الاهتمام بالنظام، مقدار رفع الصـــوت. **إن الأبـــوين بالنسبة للطفل شئ مقدس فوق البشر.**

وهناك مبدأ آخر في فهم الطفل. إنه يتجنب مالا يسر، يبتعد عـــن الشـــئ المزعج أو المؤلم إلى الشئ الذي يسر أو الشئ غير المؤلم. فإذا شعر الطفل أن أبويه قد يحرمانه من الحب فهذا شئ مؤلم. لذلك فالطفل مستعد لفعل أي شئ حتى يرضيهما. هنا تبدأ عنده عقدة الخوف من فقدان الحب. يبدأ بـــالخوف وفقـــدان العفويـــة في السلوك. والأبوان قد يسرهما استخدام حرمان المحبة كسلاح. إنه سلاح فعال جـــداً، يحقق لهما الطاعة، ولكن المحزن أنه بعد ذلك ينشأ عند الطفل نقص نفسي يحاول أن يعوضه.

في سن (٢– ٢,٥) من عمر الطفل يكون توجيه النقد المهين مسيئاً جداً لنفسه. إذا وجه الأبوان إليه النقد المهين فإنه يصبح عنده موقف: لا أستطيع، يفقـــد الثقـــة بقدرته على النجاح، إن الطفل عنده حب استطلاع، وحينما يزجره أبواه كلما أراد أن يجرب شيئاً غير المألوف تتسارع أنفاسه وضربات قلبه وتضطرب معدته ويجـــف حلقه ويصيبه الصداع. كل هذا تفكير لا عقلاني مؤداه: إنني لا أســـتطيع. إن هـــذه العادات التي سميناها ظاهرة الامتناع السلبي تمنع ظهور الإمكانيات والقـــدرات،وتمنع الفرد من تطوير نفسه بالإقدام على أي شئ جديد أو غير مألوف. وكل هذا يعـــود إلى ما كان يسمعه من أبويه: لا تفعل، لا تفعل ....فرسخ في عقله أنه لا يستطيع.

وربما حدث لدى الفرد ظاهرة أخرى غير الامتناع الســـلبي، **وهـــي ظـــاهرة الخضوع والرضوخ**. وهذه الظاهرة يقول الفرد فيها: علي أن أفعل، ســـبب هـــذه الظاهرة أن الأبوين يشترطان على الطفل حتى يحصل على الحب أن يرضخ ويخضـــع. يكون الحب وسيلة أو سلاحاً لإجباره على فعل الأشياء. هذا معناه أن الطفل لا قيمة له بحد ذاته، قيمته غير حقيقية، قيمته بمقدار رضا الآخرين. وفيما بعد يصبح حساساً

جداً لما يقوله عنه الآخرون وكيف ينظرون إليه، ومن هنا تنشأ ظـاهرة: يجـب أن أفعل.

هاتان الظاهرتان أهم ما يسبب الإخفاق في حياة الكبـار: ظـاهرة الامتنـاع السلبي، وظاهرة الخضوع. إن النقد المهين السلبي في الصغر أضر شئ لمستقبل الطفل، إنه لا يطور الطفل ولا ينهي العادة الخاطئة، وتكون نتائجه مدمرة.

كيف نتخلص من عادة سلبية بعد أن نكبر؟ ذكرنا مثلاً عادتين سلبيتين همـا: عادة الامتناع السلبي " لا أستطيع " ، وعادة الشعور بالخضوع والقهر والقسـر " لا بد أن أفعل ". كيف نتخلص من هذه العادات؟

الأساس الأول: ويتلخص في الرضا عن النفس، يجب أن أ كرر لنفسي: إنني راضٍ عن نفسي. إننا نفكر بالعقل الواعي، والعقل الواعي يحلل المعلومات فيقبلها أو يرفضها، والعقل الباطن يقبل ما يقبله العقل الواعي ويعمل بموجبه حالاً. فكـل مـا تفكر به باستمرار يصبح جزءاً من عقلك ومن سلوكك. وهكذا يمكن أن أفكـر في عقلي الواعي أنني أستطيع. أفكر باستمرار وقوة، وفيما بعد يتعلم عقلي الباطن هذا.

إن العقل الباطن أي اللاشعور أو العقل تحت الواعي مخـزن هائل جـداً مـن المعلومات، وكل ما يمر علي من خبرات يجعلها العقل الباطن تتوافق مع صورتي عـن نفسي (مفهوم الذات). وهكذا فيجب علي أن أدخل في عقلي بتصميم واسـتمرار الأفكار التي تبني الجانب الإيجابي عن نفسي. وأهم فكرة أدخلها في عقلي باستمرار: أنا راض عن نفسي، وأن أؤكد لنفسي أنني أستحق الشئ الطيب، أكرر هذا حـتى يدخل في عقلي الباطن.

كل بحثنا إذن حتى هذه النقطة كان يركز على صورة إيجابية للنفس، وهذا هو الأساس الأول في أي عمل نفسي صحيح.

والأساس الثاني الكبير في العمل الناجح هو: **التخلص من الكوابح أو الفرامل التي تشد نفسي إلى الخلف**. والمبدأ الذي يخلصنا من الكوابح أو الفرامل ويخلصنا مما يشدنا إلى الخلف هو المسئولية. في سن الثامنة عشرة يفترض أن يصبح الفرد مسئولاً

عن نفسه. والفرق بين النضوج واللانضوج هو قبول المسئولية. كـثير مـن النـاس يجهلون هذا فيلجأون إلى الاعتذار. إن المسئولية عن نفسي معناها أنني أقبل المسئولية سواء نجحت أم لم أنجح.

إن الحياة الحاضرة تشجعنا على عدم المسئولية في بعض النواحي. كثيراً ما نتوقع من الحكومة أن تفعل كل شئ لنا. كذلك في المحكمة يقول المذنب: إن طفولته كانت تعيسة أو أنه كان سكراناً. إنه يطلب الرحمة وعدم المسئولية. وفي مجال الصحة كثيراً ما نتوقع من الطبيب أن يفعل كل شئ ولا نريد المسئولية.

ولا يكفي أن توافق ظاهراً على حمل المسئولية في بعض النواحي. يجـب حمـل المسئولية عن نفسي وما أفعل وما أعاني مئة بالمئة. والحقيقة أننا مسئولون عن أمورنـا سواء اعترفنا بذلك أم لا.

فإذا وافقنا على حمل المسئولية فعندئذ نمتلك الضبط والتوجيـه والـتحكم في حياتنا. هناك علاقة متوازية بين مقدار المسئولية وبين مقدار الحرية والـتخلص مـن العوائق والعقبات. وبالمقابل هناك علاقة متوازية ـــ أي علاقة طردية ـــ بين الهروب من المسئولية وبين فقدان الضبط والتحكم والحرية.

ونصل هنا إلى نقطة هامة هي أن ما يتحكم بمقدار عال من المسئولية هو المشاعر الإيجابية، والذي يتحكم بمقدار منخفض من المسئولية هو المشاعر السلبية. إن من أهم مكتشفات هذا العصر أن المشاعر السلبية ليست حتمية. والمشاعر السلبية هي الشعور بالذنب والخوف والاستياء والشك والحسد وأمثال ذلك. وكل هذه المشاعر السلبية ترجع إلى شعور واحد: الغضب. والغضب قد يتوجه نحو الخارج أو الداخل. هنـاك كثير من الكلام الفارغ حول ضرورة الغضب وضرورة التعبير عنه. والدليل على أن الغضب ليس علامة صحة نفسية أن تراقب أوضاع جسمك وعقلك حين الغضـب. إنك تلاحظ أن العقل تغطيه سحابة فيصبح غير قادر على التفكير الصافي الصـحيح. كذالك الجسم تصيبه تغيرات غير صحية: ارتفاع الضغط، تسرع القلب، اضـطراب الهضم...

إن كل شعور سلبي ينبع من داخلنا، إنه ضعف وليس قوة، وليس عاطفة نبيلة راقية. والحل الصحيح أن نتخلص منه. الصحيح أن نوقف الغذاء عن شجرة العواطف والمشاعر السلبية حتى تتلاشى. تتغذى شجرة المشاعر السلبية بغذائين: الأول: **التبرير**. نحن نبرر لأنفسنا أننا على حق في السماح للعواطف والمشاعر السلبية حينما يخطئ في حقنا أحد أو يظلمنا أحد. علينا أن نزيل هذا التبرير لأنه خطأ. الغذاء الثاني: **هو أن نعتبر ما يحدث ضاراً بنفسيتنا**: أن نأخذ للأشياء معنى شخصياً فنتخذ الغضب وسيلة للدفاع عن انخفاض نفسيتنا، مع أنه لا شئ يخفض نفسيتنا إذا قررنا داخل عقولنا ألا تنخفض.

وأسرع طريقة لقطع شجرة المشاعر السلبية أن نتوقف عن اللوم، أن لا نلوم أحداً أبداً. إن العقل يتسع لفكرة واحدة، فإذا أوقفنا اللوم فإنه ــ أي العقل ــ يقبل المسئولية. وهكذا لا تتركز في عقلنا عاطفة سلبية. وحالما نقبل هذا يصبح العقل هادئاً صافياً. إن فكرة أنا المسئول تعادل في أهميتها: أنا راض عن نفسي. ولكن تحقيق ذلك صعب. في المرة الأولى التي أقول فيها أنا المسئول وأترك لوم الطرف الآخر فإنني أقول ذلك وفمي يرفض هذا القول. لكن بعد مرات عديدة يدخل الرضا بالمسئولية إلى عقلي. لاحظ أن الذي يقول: أنا المسئول فإنه يحاول معالجة الموضوع. وأما من يرفض المسئولية فهو يلوم طرفاً آخر ويبقى يلومه شهراً بعد شهر وسنة بعد سنة، فيترك المشكلة على حالها.

إننا لا نبدأ بالتحكم في حياتنا إلا بعد التخلص من المشاعر السلبية. إنها مثل الفرامل أو الكوابح التي توقف السيارة أو على الأقل تشدها حتى تجعل حركتها صعبة. وبداية الحل أن يقرر الإنسان حالاً أن يقول: أنا المسئول.

يتبين مما سبق أنه تجمع لدينا صفتان لا بد منهما من أجل الإنجاز والنجاح: درجة عالية من الرضا عن النفس. ودرجة عالية من المسئولية.

ونتساءل هنا من أين تأتي المشاعر السلبية كالشك المفرط والغضب والخوف والشعور بالذنب. إنها لا تولد مع ولادة الطفل، ولكنها تنشأ بسبب النقد المهين قبل

سن السادسة. وكذلك تنشأ المشاعر السلبية بسبب حرمان الطفل من الحب. وهناك ثلاثة شروط لتحقيق الحب:

(١) **أن يكون الأبوان راضيين عن نفسيهما**، فمن لا يكون راضياً عن نفسه يصعب أن يعطي الحب الكافي.

(٢) **الحب بين الأبوين.**

(٣) **أن يعطي الأبوان الطفل كفايته من الحب**. إن هناك حقيقة قد لا نصدقها، وهي أن كثيراً من الآباء والأمهات لا يعطون الأولاد كفايتهم من الحب. لا يكفي أن نعطي الطفل دقيقتين من الوقت لإظهار الحب. قد يقال إن النوعية أهم من الكمية، ولكن النوعية هي نتيجة للكمية. يجب إعطاء الطفل وقتاً طويلاً. ربما يقول الأب أو الأم: سأعطيهم كفايتهم من الحب فيما بعد. وفجأة نجد أن الأطفال صاروا كباراً وفاتت الفرصة.

هذان الخطآن: الحرمان من الحب الكافي والنقد المهين يزرعان في عقل الطفل الشعور بالذنب. وقد يأتي الشعور بالذنب من العقاب، أو من الاستعمال الخاطئ للدين. قد يحصل الأبوان على طاعة الطفل، ولكن شخصيته تصبح شخصية المذنب، ويشعر أنه لا يستحق حظاً طيباً. وحتى إذا جاءه حظ طيب يقول: إنه لا يمكن أن يستمر. إنه يخاف النجاح، فهو يتصرف بما يحقق الإخفاق.ومن يتنبأ لنفسه بسوء الحظ فإن سلوكه يحقق أو يقرب الإخفاق. والحقيقة أنه لا يوجد سبب لأن لا تأتي الأمور الطيبة المفرحة بأعداد كبيرة ودائمة. ولكن تأتي أمور أخرى غير ما نحب. فإذا حدث ما نكره فلا حاجة للشعور بالذنب.

وهناك سبب آخر للشعور بالذنب، وهو استخدام عبارات التأسف كثيراً. وسبب آخر هو اتهام الآخرين، ومن يتهم الآخرين فهو يخفي في نفسه اتهام نفسه أيضاً.

ومن أسباب الموقف السلبي تجاه نفسي أن أقول: أتمنى، أو يا ليت. فمعنى أتمنى أو يا ليت أنني لا أستطيع. أتمنى أن أخفف وزني، أتمنى أن أتعلم هذه اللغة. كل هذه رسائل إلى العقل الباطن أنني لا أستطيع، ويتركز في نفسي أنني لا أستطيع.

ومن أهم كلمات الاعتذار الخاطئ كلمة: يساحاول. ومعنى سأحاول أنني أخبرك مقدماً أنني لن أفعل، وأنني سأخفق، وأنا أقول لك هذا منذ الآن حتى لا توجه إليَّ اللوم. لا تقل سأحاول، قل سآتي أو لن آتي، سأفعل أو لن أفعل. وإذا قلت لن أفعل فبين السبب. هذا لأن العقل الباطن يستمع ويحفظ إذا كنت ستسجل على نفسك الفشل.

هناك طرق عديدة للتغلب على الشعور بالذنب.

(١) **لا تنتقد نفسك انتقاداً مهيناً**. لا تقل عن نفسك شيئاً إلا إذا كنت تريد فعلاً أن يتحقق. وإذا حاول أحد أن يلومك لوماً مهينا فقل مبتسماً هادئاً: هل تريد مني أن أشعر بالذنب. قل ذلك كلما لامك بهذه الطريقة.

(٢) **أن لا تلوم أحداً**. لا تلم أحداً أبداً. من يلم الناس بسبب اللوم لنفسه. خذ المسئولية أنت. وهذا يذكرنا بقانون المسامحة.

(٣) **قانون المسامحة**: إن الشخصية السليمة التي تتمتع بالصحة النفسية هي التي تسامح. بعض الناس يحملون في أنفسهم حقداً لمدة طويلة ولأمر قد يكون بسيطاً. إن النفس لا تستطيع أن تتحرر من القيود وتتحرر من الضيق وتتحرر من الضيق إلا بالمسامحة.

وأول شخص تسامحه : الأبوان. لقد لاحظنا أن كثيراً من الناس لا يزالون يشعرون بالغضب ضد أبويهم بسبب شئ فعلاه أو شئ حرماه منه. السبب هو أننا في الطفولة كنا ننظر إلى الأبوين كشئ مقدس وفوق البشر. ثم لا نتصور كيف أنهما بشر من طين وأنهما يخطآن، ويصدر عنهما شئ سخيف، وهكذا يصعب على بعض الأفراد أن يسامحوا أبويهم. غير أن علينا أن نسامحهما. علينا أن نسامحهما مئة بالمئة. لن نصل إلى لنضوج حتى نسامحهما.

من علينا أن نسامحه بعد الأبوين؟ كل إنسان آخر. كل من أزعجنا أو آذانا. نسامح بكرم. نقبل المسؤولية نحن. كثير من الأشخاص عاشوا سنوات طويلة وهم يحملون الحقد، بينما المسامحة مقياس صحيح للصحة النفسية. والمسامحة لا تعني المحبة، وإنما المهم أن تسامح. هذا ضروري لتحقيق إمكانياتك.

والشخص الثالث الذي عليك أن تسامحه هو نفسك. سامح نفسك عن كل حمق أو سوء أخلاق أو ذنب. سامح نفسك. إنك إنسان لا أكثر. لا تستطيع أن تتقدم بدون مسامحة للذات. إننا حين نتكلم ونتكلم عن أخطائنا فنحن نعتذر عن عدم قدرتنا على التقدم. نحن نرسخ عدم قدرتنا على التقدم.

يسألني الناس: كيف أكون شاعراً بالمسئولية إذا كنت لا أقبل أن ألوم نفسي؟ هنا ملاحظة هامة، وهي أن الشعور بالمسئولية هو نظر إلى المستقبل؟ بينما اللوم هو نظر إلى الماضي.

وإذا أخطأت بحق إنسان فعلاً فاذهب إليه وقل له: لقد أخطأ فسامحني. قل هذا بجرأة. هذا قد ينهي قطيعة طويلة. لماذا لا يعتذر الناس؟ إنهم يظنون الاعتذار ضعفاً، والحقيقة أن القوي هو الذي يعتذر حين يكون قد أخطأ فعلاً في حق إنسان.

وآخر فكرة في الشريط الثاني: حين نبحث في قبول المسئولية والتخلص مكن المشاعر السلبية فيجب أن نبحث **القلق أي الهم**، وهو أمر شائع بين الناس. **إنه خوف بسبب عدم اتخاذ القرار**. حينما نتخذ القرار ينتهي القلق. إن علاج القلق هو العمل مع التصميم ووضوح المقصد. في كل الحالات تقريباً لا يكون الذي يعاني من القلق عارفاً بسبب قلقه. إذا استطاع تحديد السبب يزول القلق. اسأل نفسك حين يقلقك شئ ما: ما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث في هذه القضية: فقدان الوظيفة، فقدان الصداقة مع فلان، تدهور الصحة. اكتب أسوأ ما يمكن أن يحدث واكتب أحسن ما يمكن أن يحدث. بهذه الطريقة يزول الضغط عن العقل. وقل لنفسك: إذا حدث أسوأ ما يمكن فسوف أرضى بالواقع. هذا يريحك. وطبعاً ستحاول ألا يحدث أسوأ ما يمكن، ولكن المهم أن تعمل وأنت مرتاح العقل. هذه الطريقة نجحت في أكثر

الحالات في تخلص الناس من القلق. وقبل أن تدخل في أي عمل ما قد يسبب مشكلة فاسأل نفسك: هل أنت مستعد أن تواجه أسوأ الاحتمالات؟ قرر نعم أو لا قبل البدء بالعمل. ولكن إذا بدأت به فاقبل النتيجة بلا تردد.

الشريط الثالث

برمجة نفسك من أجل النجاح

نعلم مما سبق أننا سنصير حسبما نفكر ، أي أن ما أفكر به الآن سيتحقق في سلوكي ، وأن ما أفكر به الآن وواقعي الآن هو المجموع الكلي لكل ما فكرت به حتى الآن. ولا يمكن أن أصل إلى شيء في المستقبل اعتماداً على جسمي ولكن اعتمـــاداً علـــى محتويات عقلي .

نستعرض هنا بعض القواعد الكبيرة التي مرت بنا ثم نضيف إليها قاعدتين:

(١) **أن ما نعتقده** اعتقاداً قوياً يمتزج مع شعورنا **يصبح حقيقتنا** سواء أكـــان الشعور إيجابياً أم سلبياً، أي سواء أكان لمصلحتنا أم ضد مصلحتنا، وســـواء أكـــان اعتقادنا مبنياً على الحقائق أم الأغلاط .

(٢) **قانون التوقع** : ما نتوقعه توقعاً أكيداً يصبح حقيقتنا، ولهذا من المهـــم أن نتوقع من أنفسنا شيئاً ممتازاً .

(٣) **قانون الجذب**. إن ما تفكر فيه يجذب إليـــك الأشـــخاص والحـــوادث والظروف التي تلائم تفكيرك وتناسبه. فإذا أردت تغيير الظروف والأحـــداث الـــتي تعيشها فعليك تغيير تفكيرك. تفكيرك يشع على من حولك ويجذب ما يلائمه.

(٤) **قانون التركيز**. أن ما نفكر فيه تفكيراً مركزاً في عقلنا الـــواعي ينغـــرس ويندمج في خبرتنا. كما أن النبات يحتاج إلى السماد والماء فإن الذي نفكر فيه يحتاج للمتابعة حتى يصبح مغروساً في عقلنا الباطن، وبالتالي يصبح جزءاً من سلوكنا.

(٥) **قانون التعويض**. إن العقل يمتلك فكرة واحدة في أي وقت، فإذا أدخلنـــا في عقلنا فكرة إيجابية أخرجت الفكرة السلبية التي تقابلها. والأفكار الإيجابية ـــ مثل أنني في حالة نفسية ممتازة ـــ هي مثل النبات. والأفكار السلبية ـــ كالمخاوف والقلق ـــ هي مثل الأعشاب الضارة، والأعشاب الضارة لا تحتاج لرعاية، بينمـــا الأفكـــار الإيجابية تحتاج للرعاية. إن العقل كالفضاء لا يقبل الفراغ، فإذا لم تملأه بالأفكار التي تفتح أمامنا طرق التقدم فسوف تملؤه الأفكار السلبية.

وأخيراً من الأفكار السابقة: **إن الفكرة بلا شعور لا تعمل، والشعور بلا فكرة لا وجهة له.**

والآن نضيف قانونين:

(١) **التدريب**: إن قدراتنا العملية ــ مثل قدرة التزلج أو الطباعة ــ تبدأ بتعلم المهارة ثم بالتدريب عليها تصبح عادة. كذلك العادات العقلية. فإذا أردنا أن تحل عادة عقلية إيجابية محل السلبية، فعلينا أن نفكر بها مرات كثيرة حتى تصبح جزءاً عادياً من عقلنا. والناجحون لا يحتاجون أن يفكروا أنهم سينجحون. إنها عادة عقلية.

(٢) **قانون الاسترخاء**. يقول هذا القانون إن بذل الجهد في الأعمال العقلية يهزم نفسه. من المعروف أنه في الأعمال الجسمية ــ مثل قطع شجرة أو دق مسمار ــ كلما ضاعفنا جهدنا تحسنت النتيجة. أم في الأعمال العقلية فالعكس تماماً. كلما ارتحنا واسترخينا ازدادت النتيجة، وكلما حاولنا الإسراع في الوصول قبل الوقت الصحيح خسرنا. فالمطلوب أن تعتقد بهدوء واسترخاء أن الأمر سيتحقق إذا صبرنا وقتًا كافياً.

كيف نتمكن من تغيير العادات السلبية إلى عادات إيجابية، إن كل فرد هو في طور الصيرورة، إنه يتشكل ألان ودائماً. لا يوجد وصول إلى شئ مستقر. إذا فهمنا هذا جيداً أمكن أن نوجه التغيير إلى ما هو طيب ومفيد.

من أجل تحقيق ذلك علينا التغلب على مشكلتين:

(١) **المحافظة على التوازن الحاضر**. معنى هذه المشكلة أن لدى الناس ميلاً إلى عدم التغيير في الحالة الحاضرة. كلما أحسوا أنهم سيتغيرون يصرون على التوقف. والمطلوب أن نتخلى عن أنفسنا القديمة ونتقبل وضعاً جديداً باستمرار هو أرقى من الحالة الحاضرة.

(٢) **مشكلة الجلطة النفسية**. وهذه مشكلة تظهر حين يحاول الإنسان إيقاف الزمن حول نقطة معينة، فهو لا يتحرك ويبقى جامداً بخصوص تلك النقطة بلا مبرر .

هاتان العلتان توقفان النمو النفسي.

إن إيجاد عادة عقلية جديدة تماماً ليس أمراً صعباً، فهو يتطلب (٢١) يوماً. علينا أن نفكر ونتحدث ونعمل حسب العادة المطلوبة. ولكي يصل الإنسان إلى هذه الغاية يجب أن يتصور بوضوح كافٍ كيف يريد أن يكون. مثلاً يريد أن يكون. مثلاً يريد أن يكون شخصاً محباً عطوفاً، أو شخصية قيادية، أو صاحب قرارات حازمة. عليه أن يفكر وكأنه حقق المطلوب فعلاً. إذا فكرت بنفسك وكأنك صرت بالشكل المطلوب فإن هذا التصور يتحول إلى حقيقة بالتدريج. والواقع أن هذه هي الطريقة التي نكتسب بها كل العادات الجديدة.

هناك ثلاث طرق لتسريع عملية اكتساب العادات الإيجابية :

الطريقة الأولى التأكيد: يجب استخدام التأكيدات الإيجابية بالزمن المضارع، وباستخدام ضمير المفرد المتكلم (أنا) كرر هذه التأكيدات بحماس. إن هذه التأكيدات ــ مثلاً أن أستطيع أن أتكلم وأؤثر في الحاضرين ــ تدخل بالتدريج وتستقر في العقل الباطن. في أحد الأفلام عرضت طيارة خيالية تعمل بموجب الأفكار، أي تقرأ ما في عقل الطيار وتتحرك بموجبه. هذه الطيارة خيالية، ولكن حياتنا هي فعلاً مثل الطائرة العجيبة التي تتحرك بحسب ما في عقولنا. وأكثر من ذلك أن ما نفكر به يحدث تغييرات فيما حولنا كأن له إشعاعاً أو كأنه مغناطيس.والتأكيدات أثرها لا حد له. وحتى تتحقق التأكيدات يجب أن تتوفر لها ثلاثة شروط:

(١) استعمل ضمير المفرد المتكلم (أنا) حتى يكون التأكيد شخصياً .

(٢) يجب أن تكون التأكيدات إيجابية. لا تقل أنا لا أدخن. ولكن قل : أنا مرتاح بعدم التدخين.

(٣) استعمل الزمن الحاضر وليس الزمن المستقبل. قل: أنا أنجح في هذا العمل. لا تقل: أنا سأنجح. قل: أنا أحصل على هذه الوظيفة .

الطريقة الثانية رسم صورة عقلية: هذه أروع قدرة يمتلكها الإنسان. إن أية صورة يرسمها الإنسان في عقله بوضوح يستطيع أن يحققها. تصور نفسك قد رفعت

في عملك، أو حققت نجاحاً في علاقتك مع شخص يهمك، أو في أي اتجاه تطلبه. اجلس دقيقتين قبل عمل أي شئ يحتاج إلى قدرة، وكون داخل عقلك صورة واضحة لما تريد. تصور النتيجة بوضوح وإيجابية وكأنها تحققت كما تريد تماماً. إذا أردت توقيع عقد تجاري أو مقاولة فتصور العقد يوقع فعلاً. وإذا أردت إلقاء خطاب أمام الجمهور فتصور الجمهور فعلاً يصفقون لك بحماس.ارسم في عقلك صورة واضحة قبل دخولك في العمل.

الطريقة الثالثة مثِّل دور الشخص الذي تريده: إن من العجيب أنك إذا تظاهرت بأنك إنسان مختلف تماماً فإنك تمتلك سلوك ذلك الإنسان في أقل من خمس دقائق. إذا تصورت نفسك مرحاً ولو تمثيلاً تصبح مرحاً فعلاً في أقل من خمس دقائق. وإذا كنت تقرأ موضوعاً لا تتمتع بقراءته ولكن لا بد منه فاخدع نفسك وتظاهر بأنك تجده أجمل موضوع، وانحن إلى الكتاب بسرور متصنع فإذا بك تتمتع بالكتاب فعلاً. وكذلك حين تقف أمام المرآة وتقول: أنا راض عن نفسي ولو كنت تتصنع هذا فإنه ينقلب إلى حقيقة. أثر هذا التمثيل يشابه أثر مدح الناس لمظهرنا، لأننا نحسن مظهرنا حسب مدحهم ولو كان مدحهم غير حقيقي في البداية.

ومن أهم الأساليب في اكتساب العادات الجيدة طريقة **التوليد الذاتي**، وهي طريقة أوجدها شخص ألماني في عام ١٩٠٥ واستخدمها الرياضيون الألمان الشرقيون، وهي السر في حصولهم على عدد كبير من الميداليات الذهبية في الدورات الأولمبية. تعني طريقة التوليد الذاتي: أن يسترخي الإنسان ويركز ذهنه ويتنفس بانتظام وعمق ويتصور نفسه يقوم بعمل ناجح متفوق يحقق أمله. إذا كان العمل رياضياً فإنه يخاطب يده ورجله وكأنها تقوم بما يريد، ويتصور حصوله على الجائزة الأولى .
اجلس وتنفس بعمق وهدوء خمسين مرة وأنت تعد عداً تنازلياً: خمسون، تسع وأربعون ...... وبعد أن تصل إلى الرقم واحد، كرر هذا الرقم مرات عديدة وأنت تتصور نفسك في الوضع المثالي الذي تحبه لنفسك وكن مسترخياً أثناء ذلك.

وأحسن وقت لفعل ذلك هو قبل النوم وفي الصباح الباكر، وخاصة في الصباح الباكر. إن الصباح الباكر هو أحسن وقت لمخاطبة العقل الباطن. لقد أصاب أحدهم حين وصف الساعة الأولى من النهار: بأنها الدفة التي توجه كل النهار. اجلس في ذلك الوقت وركز على أن تشعر بروح معنوية ممتازة. لتكن هذه آخر فكرة قبل أن تنام وأول فكرة حين تستيقظ. كرر هذه الفكرة حتى تدخل في العقل الباطن. لا تقل حينما تستيقظ إنك لا تزال بحاجة للنوم إذا لم تكن فعلاً بحاجة إليه، لأن هذا لا يحسن من الحالة النفسية.

في هذه الساعة لا تستمع إلى الراديو ولا تقرأ الجريدة. اقرأ لمدة (٢٠ــــ ٣٠) دقيقة مادة غنية بالمعومات الجيدة التي تغذي العقل. لا تقرأ الصحف في ذلك الوقت وتملأ عقلك بالكلام الفارغ. وفي السيارة استمع إلى المسجل أكثر من الراديو. اسمع أشرطة فيها معلومات دسمة. واحمل الكتب في كل مكان، في سيارتك وحقيبتك.

قرر أن تطور في الـــ ٢١ يوماً القادمة صفة إيجابية تحتاج إليها. لا تهتم إلا بصفة واحدة. لا تغير الدنيا كلها مرة واحدة. وفكر بتركيز وهدوء وحماس، لا تسمح لعقلك أن ينساب بلا قياد.

ولا تنس قوة الإيحاء. يجب استخدام هذه القوة بالطريقة المفيدة. كل ما نقرأه ونسمعه من التلفزيون والراديو الصحافة له إيحاء. وأهم مصدر للإيحاء الأشخاص الذين نعاشرهم. لقد ظهر أن الذين يحاولون تغيير عاداتهم يرجعون إلى الأشخاص الذين اعتادوا أن يعاشروهم، وإذا بكل تطور في إمكاناتهم قد تحطم. قد يكون الأشخاص الذين نعاشرهم في العائلة وفي العمل وفي كل مكان .إن اختيارنا للأشخاص الذين نريد معاشرتهم باهتمام وبناءً على تفكير، له أثر هام في تحقيق مقاصدنا الإيجابية وأما معاشرة الضائعين فهو يحطم كل ما نبنيه .

إنك كلما تصورت الحالة التي تريدها لنفسك وتكلمت عنها فإن هذا يسرع تحقيق الوضع الذي تريده. وأهم شئ ضبط العقل ليبقى مفكراً بالهدف متذكراً له على الدوام. توقف عن الأفكار السالبة. وإذا أخطأت لا تبق متحسراً بسبب الخطأ.

ولا تفكر بالماضي بحسرة، ولا تفكر بالمستقبل بآمال غير واقعية. املأ عقلك بالثقافة المفيدة الدسمة. وهكذا يتمرن عقلك من الصباح إلى المســـاء وتتصـــرف تصـــرف الشخص الذي تريد أن تكونه. وتذكر أن كل ما تريده هو نتيجة لما في عقلك .

الشريط الرابع

الأهداف والوصول إليها

مر بنا فيما سبق صفات الأشخاص الذين يحققون مستوى عالياً من النجاح والإنجاز. ومر بنا الحديث عن أهمية قبول المسئولية لتحقيق النجاح.

وهنا يتحدث (برايان تريسي) عن تحديد الهدف وأهميته. إنه في الواقع يصف تحديد الأهداف على أنه أهم قدرة في تحقيق مستوى عال من النجاح والإنجاز. هذا ما ظهر في دراسات عديدة. إن من الملاحظ أن الناس ذوي الإنجاز العالي عندهم ما يشبه الهوس بهدف معين. وقد لوحظ أنه بمجرد تبين الهدف الواضح فإن الإنسان تقفز إمكانياته قفزة إلى الأعلى، ويزداد نشاطه ويتيقظ عقله وتتحرك دافعيته، وتتولد لديه الأفكار التي تخدم غرضه.

ويتساءل تريسي هنا: إذا كان تحديد الهدف هو بهذه الأهمية فلماذا نجد أن (٣) بالمئة فقط من الناس لديهم أهداف واضحة؟ ولماذا نجد أن أقل من واحد بالمئة يكتبون أهدافهم.أجرت جامعة بيل دراسة في عام ١٩٥٣م بين الطلاب حول عدد الطلاب الذي لديهم أهداف واضحة قد كتبوها ورسموا خططاً لإنجاحها. وجدت الدراسة أن (٣) بالمئة من طلاب السنة الأخيرة من الدراسة الجامعية قد فعلوا ذلك، وبعد ذلك بعشرين سنة توبعت الدراسة بالاتصال بأولئك الطلاب الثلاثة بالمئة للنظر في وضعهم المالي والاجتماعي، فوجد أن هؤلاء الثلاثة بالمئة الذين كتبوا أهدافهم يحصلون مالياً على ما يعادل دخل الـ (٩٧) بالمئة الآخرين. وقد دلت الدراسات على أن كل من لهم أهداف واضحة في أي مجال كالمجال العائلي مثلاً هم الذين ينجحون فيما يريدون.

تتيح الأهداف الواضحة للفرد أن يتجاوز العقبات والعراقيل، وينتج في وقت قصير ما يحتاج غيره إلى أضعاف الوقت حتى ينتجه. والإنسان بلا هدف هو إنسان ضائع. غير أن أكثر الناس لا يبذلون ما يحتاج إليه تحديد الهدف من ضبط النفس واليقين. يقول مستر (هنت) رجل الأعمال المعروف: إن التركيز على الهدف

والهوس به هو العامل الحاسم في النجاح سواء في أمور المال أو غيره. ويضيف هنت: إن هناك شرطين للنجاح الممتاز: أن تحدد لنفسك ما تريده بالضبط، وأن تعلم الثمن الذي يجب دفعه للنجاح، وتكون مستعداً لدفع ذلك الثمن.

غير أننا نلاحظ أن الناس يتركون حياتهم تنساق بلا هدف. وهكذا يكون وضعهم عادياً من الدرجة الثانية ليس فيه تفوق. السبب هو أنهم لا يدركون قيمة تحديد الأهداف، والذين يعرفون قيمة تحديد الأهداف نشأوا في أسر تبحث فيها الأهداف طول الوقت وعلى مائدة الطعام، أما الذين لا يهتمون بتحديد الأهداف فقد نشأوا في أسر لم تكن الأهداف فيها تعطى قيمتها.

يضرب تريسي مثالاً على أسباب غياب الأهداف أن هناك عائلات في أمريكا تحصل على المعونة المالية الحكومية Welfare منذ أربعة أجيال بل بعضها منذ خمسة أجيال. لا يلاحظ هؤلاء أنهم حدث لديهم عجز وشلل في القدرة العقلية. وكذلك فإن التعليم الذي يمتد (١٥ ــ ١٨) عاماً ممن التدريس ليس فيه ساعة واحدة تخصص لتحديد الأهداف. هذا أمر مأسوي محزن. السبب أن الذين يقومون بالتدريس هم أنفسهم لم يتعلموا أن يحددوا أهدافهم. إن بداية تحديد الأهداف لدى التلاميذ يمكن أن تكون حول أهداف واضحة بالنسبة لواقعهم مثل الوصول في ساعة محددة.

وهناك سبب آخر للإعراض عن تحديد الأهداف هو الخوف من ازدراء الآخرين لأهدافنا ونقدهم لهذه الأهداف. إننا نلاحظ أنه كلما صرح الإنسان بهدفه الواضح يقوم أحد الحاضرين ويرد عليه بأي كلام: إن الهدف غير واقعي أو أن هناك عقبات، أو أن هذا إضاعة للوقت، فلا يمكن للإنسان أن يرتفع عن أقرانه. لذا ننصح الإنسان ألا يخبر الناس عموماً بأهدافه، فأهم سبب في ترك تحديد الأهداف هو الخوف من النقد. ولكن أخبر أولئك الذين يهتمون بوضوح الأهداف ولهم أهداف محددة، أخبرهم أنت بهدفك فسيعرفون قيمة ما تفعل.

وهناك سبب آخر لترك تحديد الأهداف: هو خوف الإخفاق. كنا قد ذكرنا في السابق أن خوف الإخفاق هو أكبر مشكلة في تحقيق النجاح. ومن المؤسف أن

الناس لا يدركون أهمية الإخفاق في التمهيد للنجاح. إن كل نجاح عظيم يكون الإخفاق قبله أعظم. هذا ما نلاحظه في كل سير العظماء من الرجال والنساء. قام باحث يسمى (نابليون هل) بمقابلة أكثر من (٥٠٠) شخص حققوا أعلى درجات النجاح، فوجد أنهم كلهم بلا استثناء قد حققوا النجاح بعد أن واجهوا أكبر إخفاق، ولكنهم قرروا أن يمشوا خطوة أخرى بعد الإخفاق فحققوا ما يريدون. إن أعظم مخترع في العصر، توماس أديسون، أخفق (١٠٠٠٠) مرة في تجاربه على المصباح الكهربائي قبل أن ينجح في اختراعه. بعد أن أخفق (٥٠٠٠) مرة كتبت الصحف أنه مجنون وأنه يضيع حياته حيث يريد تغيير نظام الإضاءة الذي استعملته البشرية منذ أقدم العصور. قابله أحد الصحفيين بعد (٥٠٠٠) تجربة مخفقة، وسأله لماذا يصر بعد كل هذه التجارب على المضي قدماً؟ فقال: إنني لم أخفق. إنني أعرف الآن (٥٠٠٠) طريق غير ناجحة لعمل المصباح الكهربائي.

إن الشئ الطبيعي للإنسان أنه يريد البقاء في منطقة الأمان، ومن أجل ذلك يقبل وضعه الحالي. بينما الذين يحققون شيئاً ذا قيمة يخرجون من هذه المنطقة ويقبلون المجازفة حتى ولو لم يكن النجاح مضموناً.

إن الشئ الوحيد الذي هو حتم لازم في الحياة هو التغيير. إن التغيير هو أمر لا مفر منه، غير أن الناس يخافون التغيير. والحقيقة أن الناس يريدون أن تحدث الأشياء التي يتمنونها، ويريدون الأشياء الأحسن، ولكن مع ذلك يخافون التغيير. وليس الخوف الحقيقي من التغيير نفسه ولكن الإنسان لا يضمن أن يكون التغيير إلى الأحسن. والحقيقة أنه طالما أن التغيير سوف يحدث فإن المهم هو الضبط. المهم أن تكون يدنا على المقود أو اللجام. هذا الذي يضمن لنا أن يكون التغيير نحو الأحسن. ولكي نضمن أن يكون التغيير تحت إرادتنا فيجب أن تكون أهدافنا واضحة.

هناك فكرتان أو ثلاث لها أهمية فيما يتصل بموضوع الأهداف.

الفكرة الأولى موضوع منقطة التفوق: تقول هذه الفكرة إن كل إنسان، كل إنسان على الإطلاق، لديه ناحية معينة يستطيع أن يتفوق فيها، كل إنسان قادر أن

يكون رائعاً في شيء ما. وواجب الإنسان أن يكشف هذا الحقل الـذي يستطيع التفوق فيه ويضع فيه كل طاقته. من المؤسف أن نرى أشخاصاً يمضون عشرين سنة أو أكثر في مجالهم ولا يبذلون الجهد حتى يخرجوا عن المستوى المتواضع غير المتفوق. إن الذي يسعى نحو التفوق في المجال الصحيح المناسب له لا يتفوق في هـذا المجال فحسب، بل إن صحته النفسية وقدرته الإنتاجية ترتفع. ولكن من ينظر في المرآة فيرى شخصاً عادياً في كل شئ ليس له ميزة ما فكيف يشعر بتقدير ذاته. ما لم أعلم مجالاً واحداً على الأقل أستطيع التفوق فيه فلا يمكن إعطاء نفسي تقديرها وقيمتها.

والفكرة الثانية تسمى حقل الألماس: سبب هذه التسمية قصة مشهورة عن مزارع إفريقي ناجح، عمل في مزرعته حتى صار عجوزاً، ثم سمع هذا المزارع أن كثيراً من الناس يبحثون عن الألماس، ويجدونه ويحققون غنى هائلاً، وهكذا تحمس للبحث عن الألماس وباع حقله وأخذ يبحث عن الألماس. وظل يبحث ثلاث عشرة سنة حتى يئس. وأخيراً ألقى نفسه في البحر. غير أن المزارع الجديد الذي كان قد اشترى حقل هذا العجوز وجد ألماسة تحت الحقل، ثم وجد هذا المزارع ألماسة ثانية تحت هذا الحقل ثم ثالثة ....وهكذا تبين أن تحت الحقل كله منجم ألماس. إن المزارع العجوز بحث في كل مكان عن الألماس ولم يبحث تحت حقله. ولعله كان قد أبصر الألماس ولكن الألماسة لا تبدو لا تبدو جميلة في البداية إنما تبدو مثل قطعة فحم، ثم تحتاج إلى القطع والتشكيل والصقل.

معنى هذه القصة أن الروعة والتفوق تحت أقدامنا. إن التفوق قريب منا، ولكنه مثل الألماس قبل التشكيل والصقل. لهذا فحينما تريد وضع أهدافك فلا تبحث في آخر الدنيا، ولا تفكر بالرجوع إلى المدرسة. إن هناك احتمالاً كبيراً أن النجاح يوجد أقرب مما تتصور.

والفكرة الثالثة المتعلقة بالتفوق: أن الإنسان يحتاج إلى توازن في الأهداف. إنك تحتاج إلى (٣–٥) أهداف في كل من ثلاثة مجالات، وهذه المجالات الثلاثة هي :

(١) مجال العائلة والأمور الشخصية. ويمكن أن تكون الأهداف مادية ملموسة أو معنوية غير ملموسة كالحب مثلاً.

(٢) مجال العمل. كذلك يمكن أن تكون الأهداف ملموسة كمقدار الـــدخل مثلاً، أو غير ملموسة كالتفوق في المهارة أو اكتساب التقدير.

(٣) مجال تطوير النفس : تقوية الذاكرة مثلاً أو تطوير شخصيتك باتجاه ما.

ويجب أن يهتم الإنسان بألا تكون أهدافه متناقضة. لا يجوز مثلاً أن يكون هدفي قضاء نصف وقتي على شاطئ البحر وفي الوقت نفسه التفوق في العمل. كذلك يجب أن تكون الأهداف ضمن إمكانياتنا الأصلية.

وفيما يلي عدد من الأسئلة تساعدك على تحديد الأهداف:

(١) أذكر خمسة أشياء تعتبرها أهم ما تريد الحصول عليه في حياتـــك، أشـــياء تكون مستعداً للبذل من أجلها.

(٢) في (٣٠) ثانية أو أقل أكتب أهم ثلاثة أهداف في حياتك حالياً. طلبنا أن تكون الكتابة بهذه السرعة، لأن ما تكتبه بلا تفكير طويل تكون أهدافك الحقيقية بلا محالة لرسم صورة أجمل من الواقع.

(٣) ماذا ستفعل لو أعطيت مليون دولار حالاً؟ ما أول شئ تفعله؟ ما ثاني شئ تفعله؟ هذا يحدد طموحك بدون قيود عقلية. إن ما نكتبه هنا كجواب علـــى هـــذا السؤال تستطيع الحصول عليه، ليس بالسرعة نفسها، ولكن من خلال الجهد، لأنه لا حد لقدراتك.

(٤) ماذا ستغير من حياتك لو علمت أنك ستعيش ستة أشهر فقط؟ إن تفكيرك بهذا السؤال. يعينك على تحديد غاياتك بكل جدية. وبعد أن تجيب عن هذا السؤال أدخل جوابك في حياتك العادية.

(٥) اذكر هدفاً هاماً أردت دوماً أن تحققه، ولكنك خفت وتراجعت وشعرت بالاضطراب كلما فكرت به. إن خوفك هذا ليس له علاقة بـــالواقع. إنـــه خـــوف النجاح.

(٦) ما الأحوال و الظروف التي تعطيك أعلى درجات تحقيــق الــذات. أي شعورك بقيمتك وأهميتك؟ هذا السؤال والجواب عليه يحدد لك مجال التفوق لديك، وبالتالي يساعدك في توجيه حياتك نحوه.

(٧) تصور أن ملكاً ظهر لك وقال : " تمن أمنية حتى أحققها لك، سواء كانت أمنية تريدها حالاً أو فيما بعد "أي شيء تطلبه لو حدث هذا؟ هذا من أهم الأســئلة هنا لأن جوابك يحدد الحلم الحقيقي في حياتك. إذا استطعت كتابة الجواب فأنــت تستطيع تحقيقه، لأن نظام الكون ليس عبثاً، فما نستطيع تصوره تصوراً واضحاً ليس ممتنعاً علينا.

بعد إجابتك على هذه الأسئلة ضع لنفسك هدفاً واحداً واضحاً تعتبره أهم من أي شئ آخر. إن خطأ كثير من الناس وضع أهداف كثيرة. إن الناس الذين يذكرهم التاريخ لهم هدف واحد ذو أهمية. وبعد تحقيق الهدف الهام يمكن أن تحقق أهــداف عديدة على الطريق، ولكن لا تبدأ بأهداف عديدة.

إن لدينا هنا طريقة للوصول إلى الهدف، وهي طريقة ذات خطوات تم التأكــد من نجاحها في مئات الحالات. إنه طريق يمكن إذا اتبعتها أن تحقق لك في سنة مــا لا يحققه غيرها في سنوات.

الخطوة الأولى : الرغبة.

وجود رغبة شديدة هو أول دافع لتحقيق الهدف، ويجب أن يكــون هــدفك مرغوباً جداً لديك . ومعنى أنه مرغوب: أي أنه رغبة شخصية، لا رغبة غيرك لــك. وإذا رغبت بالنسبة لزوجك أو صديقك أو ولدك أن يتحقق له كذا فليس هذا هدفاً له ما لم تكن عنده الرغبة نفسها. المهم إذن أن الرغبة هي أمر شخصي، ينبــع مــن الداخل.

الخطوة الثانية : الاعتقاد والثقة.

هذا من أهم الخطوات. يجب أن يكون عندك الثقة الكاملة بأنك ستحصل على هدفك بلا ريب ولا شك. معنى هذا أنك مضطر أن تكون أهدافك واقعية،لأنــه إذا

كان عقلك الواعي يصدق أهدافك تصديقاً كاملاً فإن عقلك الباطن ــ اللاشعور ــ سيصدق تلك الأهداف، وبالتلي يتوجه سلوكك نحو تحقيقها، فمثلاً إذا كان وزنك (١٠٥) كيلو غراماً فلا تضع لنسك هدفاً تخفيض (٣٠) كيلو غراماً. ابدأ بهدف (٣) كيلو. إنك ستنجح، ثم انتقل إلى (٣) كيلو الثانية، وهكذا ولكن لا تجعل هدفك سهلاً جداً. لأن التحدي ضروري لإيجاد الدافع لبذل الجهد.

الخطوة الثالثة : اكتب أهدافك.

هذا أمر هام جداً. إن كتابة أهدافك هو مثل كتابة برنامج الكمبيوتر. إنه يدخل إلى عقلك الباطن. اكتب هدفك مع التفصيلات، لا تكتب أريد بيتاً واسعاً جميلاً، ولكن مثلاً أريد بيتاً بست غرف يحتوي على كراج ويطل على ساحة كبيرة. إن الهدف قبل الكتابة والتوضيح ليس هدفاً بل هو رغبة.

الخطوة الرابعة : حدد منفعتك إذا حققت هدفك.

اكتب كل المنافع وأشكال التمتع. إنه إذا ظهر من خلال هذه الخطوة أن منفعتك صغيرة فإن حركتك لتحقيق الهدف تكون ضعيفة. أما إذا كان هدفاً له (٢٠) منفعة فإنه يصبح هدفاً لا يقاوم .

الخطوة الخامسة : حدد أين تقف الآن وأين ستصل.

إذا كان الهدف مالياً مثلاً حدد كم حجمك المالي، وكم تريده أن يصبح؟ وإذا كان الهدف تخفيض الوزن فتأكد من وزنك الحالي وكم تريده أن يكون.

الخطوة السادسة : حدد زمناً نهائياً لتحقيق الهدف.

هذا يساعدك في أن يكون هدفك قابلاً للقياس. إنك لا تشعر بالنجاح حتى تعرف أن عليك عدد كذا من الخطوات، وتعرف كم قطعت من تلك الخطوات وكم بقي عليك.

الخطوة السابعة : حدد العقبات التي عليك تخطيها .

إذا لم يكن هناك عقبات فليس ما تبحث عنه هدفاً. إنه مجرد نشاط وحركة، وستلاحظ أن العقبات التي كانت تبدو كبيرة ستصبح صغيرة بعد أن تكتبها.

الخطوة الثامنة : حدد المعرفة اللازمة للوصول إلى الهدف.

إن كل هدف في العصر الحاضر يحتاج إلى معرفة جديدة. قد تكون المعرفة اللازمة موجودة في الكتب أو السوق أو لدى الناس.

الخطوة التاسعة : حدد الناس الذين تحتاج تعاونهم للوصول إلى الهدف.

إن هناك أشخاصاً ومجموعات وربما شركات تحتاج مساعدتها حتى تحقق هدفك. وهذا يتضمن ثلاثة قوانين:

(١) **الأخذ والعطاء**: أي أن ما تزرعه هو الذي تحصده. ولا تطلب الأخذ من الناس قبل أن تقدم إليهم العطاء.

(٢) **قانون التعويض**: أن لكل فعل رد فعل. فاسأل نفسك ماذا أستطيع أن أعطي الآخرين قبل أن يعطوني .

(٣) **قانون الخدمات**: للوصول إلى أي هدف لا بد أن تفكر كيف تستطيع أن تخدم الآخرين. إن كل العظماء يقررون أن يعطوا أكثر مما يأخذون. إنهم هم الذين يحملون التعب ليأتوا الآخرين ولا ينتظرون الآخر أن يأتي إليهم. غير أن أكثر الناس مع الأسف يريدون أن يحصلوا هم على المنفعة بالدرجة الأولى، بينما من أسس النجاح على مدار التاريخ أن يكون الإنسان متحمساً للعطاء سواء أجاءه منفعة أم لا. وهذا ما يعلمنا إياه الدين.

الخطوة العاشرة: عمل الخطة.

خذ الخطوات الثلاث السابقة وقم بوضع خطة. ضع النشاطات وضع الأولويات، وحدد الوقت اللازم، ثم عدل الخطة كلما تقدمت في التنفيذ، وكلما حصلت على معلومات جديدة وكلما ظهرت أخطاء في الخطة أو ظهرت عقبات جديدة. إن كل خطة تحتاج إلى تعديل. إن الذين يحققون أعلى درجات النجاح لديهم دائماً خطة، يحددون العمل على مدى الأيام وعلى مدى الأسابيع.

الخطوة الحادية عشرة: تصور أن هدفك قد تحقق.

تصور تصوراً واضحاً في عقلك الواعي أن هدفك قد تحقق فعلاً. اجعل هـــذه الصورة في عقلك مثل شاشة التلفزيون تتصور تحققها كلما استعدت شكل الشاشـــة في خيالك. وكرر ذلك التصور كثيراً. إن هدفك يتحقق بمقدار وضوح الفكرة داخل عقلك.

الخطوة الثانية عشر: دعم هدفك بالتصميم.

قرر أنك لا يمكن أن تتراجع أبداً أبداً. لقد كتب الناس الكثير عن التصـــميم، لذلك سأقول هنا شيئين فقط.

(١) لم يقم أحد بالتوجه نحو هدف مهم إلا وقاسى مرات عديدة من الخيبة قبل تحقق الهدف.

(٢) إن التصميم هو ضبط النفس أثناء السعي نحو الهدف. إنك تعرف مقـــدار ضبط نفسك حين تنظر كيف تستطيع أن تقف على قدميك في كل مرة تخفق فيها ثم تتابع الطريق.

وهناك شئ يجب الحديث عنه فيما يتعلق بالتحرك نحو الهدف، وهـــو حســـن التصرف بالوقت. إن كل الناجحين يعرفون كيف يستخدمون وقتهم، بينمـــا كـــل الفاشلين لا يعرفون.

وهناك ستة مبادئ لحسن التصرف بالوقت:

(١) **وضوح الأهداف**: أن تكون الأهداف قابلة للقياس. إن الذين لا يعرفون أهدافهم بدقة يضيعون أوقاهم. وقد يفاجئك أن تعلم عدد الشركات التي لا تعـــرف أهدافها بدقة.

(٢) **وجود خطط واضحة مفصلة**: كما أن الخريطة لا بد منها لعمل بيـــت، فإن حسن استخدام الوقت يحتاج إلى وجود خطة.

(٣) **عمل قائمة في أول النهار قبل البدء بأي عمل آخر**: والأحسن أن تعمل قائمة في أول الأسبوع كله، ثم قائمة يومية. يمكن أن تكتب قائمتك قبل النوم. وبعد أن تكتب القائمة ارفض أن تعمل أي شئ ليس في القائمة، وإلا فستجد أنك تعمل ما

هو ملح بدل أن تعمل ما هو مهم. الالتزام بالقائمة سينظم لك وقتـــك. وفي نهايـــة النهار انظر ماذا أنهيت وماذا بقي عليك. إن هذا يشعرك أنك تضبط حياتك. وإذا لم تفعل ذلك فسيكون هناك قطع لعملك وتشتيت، وستشعر بالخيبة في آخر النهار. إن الذي لا يحدد أعماله لليوم المحدد فكثيراً ما يضيع وقته بالتوافه. إذا لم تكن فعلاً ممـــن يقومون بعمل قائمة للواجبات اليومية فستجد عندما تبدأ بها كيف يقفـــز إنتاجـــك (٢٥%) حالاً. وكذلك يساعدك عمل القائمة أن تستطيع النوم بلا أرق.

(٤) **حدد الأولويات:** استعمل القاعدة التي تسمى (٢٠/٨٠) التي أوجـــدها أحد الخبراء. لاحظ هذا الخبير أن الأشياء التي يعملها الإنسان في يوم ما يكون (٢٠) بالمئة منها معادلاً في أهميته للـــ (٨٠) بالمئة الأخرى. اسأل نفسك: ما هو أهم شئ أستغل فيه وقتي الآن. إذا كنت تريد عمل شيئين (أ، ب) فلا بد من أن تختار (أ) أو (ب). ولا اختر إلا ما هو الأهم، وأي شئ غيره تعمله في ذلك الوقت فهو إضـــاعة للوقت إلى حد ما، لأنه لا يوجد أبداً وقت لعمل كل شئ، ويوجد دائمـــا الوقـــت لعمل المهم.

(٥) **التركيز وإعطاء كل العقل لشيء واحد فقط في أي وقت:** إنك تلاحظ كيف أن الناس يبدأون عملاً ثم يتركونه ويباشـــرون غـــيره ثم يعـــودون إلى الأول وهكذا، فهم لا ينهون ما بدأوه في كثير من الأحيان. إذا بدأت بشئ فلا تتركه حتى ينتهي. إذا فعلت ذلك فإنك تنهي في يوم أكثر مما ينهي الناس في أسبوع. هذه العادة تحتاج إلى ضبط النفس والمثابرة.

(٦) **إذا أردت أن تفعل شيئاً فابدأ الآن:** علم نفسك عبارة: هذه اللحظـــة، هذه اللحظة. لا تؤجل ولا تسوف. لقد وجدت الأبحاث أن (٢) بالمئة فقـــط مـــن الأمريكيين يفعلون ما يجب فعله حالاً. إن الأكثرية يؤجلون بشكل آلي. إنك ستجد إذا علمت نفسك أن تعمل ما عليك عمله حالاً فستجد أنك تكسب احترام الجميع وثقة الجميع. كم يهمني أن أزرع هذه الصفة، صفة عدم التأجيل عند كـــل رجـــل أعمال.

طبعاً ستظهر العقبات والخيبة في كثير من الحالات. ولكن تابع وثابر. تغلب على العقبات. قم على قدميك في كل مرة وعد إلى العمل.

إنك إذا ركزت نظرك على الهدف فإن هذا يعطيك طاقة ونشاطاً. لا تلقف بالاً إلى الأشياء الصغيرة التافهة. إن كل واحد يجب إن يكون له أهداف. الأطفال يجب أن يكون لهم أهداف والزوجات الجالسات في البيوت يجب أن يكون لهن أهداف. يجب أن يكون هناك أهداف مشتركة للزوجين معاً، وأهداف خاصة بكل من الزوجين على حدة.

إن التفكير بالهدف هو الذي يعطينا الطاقة للخروج من دائرة الأمان إلى ميدان التجديد وعمل شئ غير الذي اعتدنا عليه.

الشريط الخامس

مضاعفة القدرة العقلية

موضوع هذا الشريط هو مضاعفة القدرة العقلية، استخراج القدرة الكامنة لدى الفرد في ابتكار الحلول الأصلية.

يعتمد البحث هنا على فكرة مفادها أن **كل فرد لديه تفوق في ناحية ما**. وأن كل فرد يستطيع أن يستخرج من نفسه قدرات أكثر مما يستغله الآن.

حينما يود الإنسان أن يضاعف دخله المالي أو يجعل مستقبله أفضل من ناحية ما، فأول ما يخطر بباله أن عليه أن يضاعف الجهد الذي يبذله. غير أن العمل والتعب ليس هو الحل. كان الكد هو الحل في الماضي حينما كان الاعتماد الأول على العضلات. أما الآن فإن التقدم في الحياة يحتاج إلى الابتكار والإبداع.

إن قدرتنا على الإبداع ترتبط ارتباطاً وثيقاً بنظرتنا إلى أنفسنا، أي ترتبط بمفهوم الذات عند الفرد. إن كل طفل يولد وهو قادر على درجة عالية من الإبداع. ظهر في إحدى الدراسات أنه في سن (٢ـ ٤) سنوات يكون (٩٥%) من الأطفال إبداعيين ومجددين وإمكانياتهم في ارتقاء ولديهم قدرة على التجريد والتخيل النشيط. وأما في سن (٧) سنوات فلا يبقى إلا (٤%) من الأطفال إبداعيين. من الواضح إذن أنه حدث في تلك الفترة ما ثبط أولئك الأطفال وأخمد قدرتهم الإبداعية. لقد كان كل من هؤلاء الأطفال يسمع أبويه يقولان: ماذا تفعل؟ هذا سخيف. لا تشم هذا الشئ. لا تلمس هذا الشئ. لا تفعل هذا الشئ. حينما تكثر مثل هذه التنبيهات فإنها تغرس في عقولهم أن من الخطأ الخروج عن الدرب المعهود.

إن هناك قانوناً يجب أن نذكره هنا هو: **قانون الاستخدام**. يقول هذا القانون إن أية قدرة إنسانية لا نستخدمها فنحن نفقدها. والحقيقة أن قدرة الإبداع والتجديد والابتكار لا تضيع أبداً ولكن تختبئ وتصبح كامنة. والمطلوب هنا أن نتعلم كيف نخرجها إلى الوجود.

حتى تفهم الإبداع أكثر نحتاج هنا أن نتحدث عن القدرة الخفية الفائقة. هـــذه قدرة عقلية ليست ضمن الوعي، بل هي فوق الوعي. إنك تلاحظ أنك حينما تواجه معضلة تلتمع في ذهنك فكرة مفاجئة لا تعرف كيف جاءت. وكـــذلك تفكـــر في شخص عزيز أحياناً وإذا به يفكر بك في اللحظة نفسها، ويتصل بك. هـــذه قـــدرة إنسانية كأنها ليست من عالم الواقع الملموس. كأنها برق من الســـماء والكتـــب لا تستطيع أن تساعدنا في فهم هذه القدرة. غير أنني أقول هنا: إن اســـتخدام القـــدرة الخفية الفائقة يطير بنا نحو أهدافنا بسرعة أكبر من أية طريقة أخرى.

هناك كتاب من تأليف (ريتشارد باك) سماه (الوعي الكوني)، راجع فيه حيـــاة بضع مئات من المبدعين. وقد وجد المؤلف في حياة كل منهم وجود شئ فوق الوعي يحقق لهم الإبداع. وكتب الكاتب المشهور (رالف إيمرسون) أن كل ما كتبه لم يكتبه عن اختيار، وإنما كان مجرد ناقل لما يلقيه في عقله نوع من الروح. إن هذا هو الـــذي سميناه القدرة الخفية الفائقة، و(موزارت) أعظم موسيقي في الدنيا كانت تأتيه القطعة أو المعزوفة كاملة تلتمع في ذهنه فجأة، ولا يحتاج إلى القيام بأي تصحيح لها. والشئ نفسه ينطبق على (بيتهوفن)، وقد كان (أديسون) أعظم المخترعين يقتنص ويصـــطاد هذه الإلتماعات فيعمل بوحي منها. وأعجب من ذلك (فرادي). إن أعظم اختراعات فرادي أتته في منامه. وجد المعادلات حينما استيقظ تتدفق عليه فكتبها، وفيما بعـــد وجدها كلها صحيحة.

إن الشخص العادي تخطر في باله فكرة أصلية فلا يهتم بها، لأنه يقول: لا بد أن لها عيباً أو أنها لا تصلح، فيهملها. ثم بعد فترة يجد شركة ضخمة تستخدم الفكـــرة نفسها وتكسب منها الملايين. أن الفرق بيننا وبين النابغين ليس أننا تنقصنا أفكارهم المبتكرة، ولكننا لا نعطي الثقة لما يخطر لنا. يقول الواحد منا: أنا تخطر ببالي فكـــرة عظيمة؟ أنا؟ ثم تخطر في بال غيره فكرة مشابهة فيقول: ما أذكى هذا الإنسان!

والحقيقة أن الإبداع ليس مرتبطاً بالذكاء والعبقرية. **الإبداع: هو التجديد وإيجاد طريقة لم تكن معروفة من قبل**، وكلما استخدمنا هذه القدرة فإنها تنمو تماماً كالعضلات.

ومن صفات القدرة الخفية الفائقة:

(١) **أنها تعرف بشكل عفوي ما يفيد وينجح** وتعرف ما لا يمكن أن ينجح. إن هذه القدرات تستعرض المعلومات وتعطيك الفكرة البدهية الصحيحة.

(٢) ومن صفات هذه القدرة: **أنها تعطيك أفكاراً تتجاوز المعلومات التي أخذتها من الخبرة**، لأنها قدرة تتجاوز مجال الوعي في عقلك. ولهذا فإن أعظم الابتكارات تأتي من أفراد صغار في شهرتهم ومن شركات صغيرة، ثم تأتي الشركات الكبيرة فتأخذ الفكرة وتستغلها وتحولها إلى مصدر للربح الوفير. إليك هذه القصة حتى تعرف أن الأفكار الأصلية تأتي ممن لا يتوقعهم أحد. حدث منذ فترة أن سيارة شاحنة ضخمة دخلت بسرعة تحت جسر منخفض ارتفاعه بارتفاع السيارة، فانحشرت الشاحنة تحته. وواجه رجال الدفاع المدني صعوبة بالغة يحاولون استخراج السيارة. وجاء صبي يتفرج على المشهد، وسأل شرطياً عن سبب المشكلة، ولما أخبره الشرطي قال ببساطة: لماذا لا يفرغون الهواء من الإطارات فينخفض ارتفاع السيارة ويمكن إخراجها؟ وفعلاً كان هذا هو الحل الصحيح.

(٣) ومن صفات هذه القدرة: **أنها تعمل (٢٤) ساعة**. إنها تتابع الأمور التي ندخرها في العقل الباطن وتجد لها الحلول .

(٤) ومن صفاتها أيضاً: **أنها تعمل بقوة الأهداف**، وما لم يأت الدافع من أهداف تهمنا فلا تعمل هذه القدرة. تصور أعظم كمبيوتر يعمل عليه أعظم المبرمجين، لديهم كل الأجوبة عن أي استفسار. إن هذا الكمبيوتر والمبرمجين لا فائدة تستطيع أن تستفيدها منهم ما لم تعرف بالضبط ماذا تريد. لهذا قلنا من قبل: أن المهم أولاً أن تحدد ما تريد. وهذه القدرة التي تتجاوز الوعي تعمل كلما كانت أهدافنا واضحة محددة.

(٥) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تطلق طاقة تكفي لبلوغ الهـــدف**. ألا تلاحظ أنك إذا كنت متحمساً لأمر ما كيف أن طاقتك تزيد جداً، ويكفيك (٤) ساعات من النوم؟ هذا مثال على الطاقة التي تطلقها القدرة التي نتحدث عنها.

(٦) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تســـتجيب لتأكيـــدات إيجابيـــة صارمة**. كلما قلت أنا راضٍ عن نفسي، أو أنا في روح معنوية رائعة يـــذهب هـــذا الكلام إلى العقل الباطن ويحرك القدرة الخفية الفائقة. إن الـــذين لـــديهم أهـــداف يتكلمون عنها بحماس ويهتمون بها دوماً فإن طاقتهم تزيد، والـــذين لـــيس لـــديهم أهداف واضحة فإن القليل من الطاقة التي لديهم تقل أكثر.

(٧) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة أو ما فوق الوعي: **أنها تحل كل العقبات بشكل آلي حتى تصل إلى الأهداف**. وحتى لو بعدت الأهداف فإن هـــذه القـــدرة تمكننا من بلوغها على شرط أن يكون الهدف واضحاً. إنها تحل المشكلات بالترتيـــب وفي الوقت المناسب وتعطيك الخطوات كل خطوة في وقتها، كل ذلك على شـــرط وضوح الهدف.

(٨) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تعمل أحسن ما يمكن كلما قللت إجهاد العقل**. لا تحاول إجبار عقلك على الإبداع. كن هادئاً مســـترخياً ولـــيكن هدفك واضحاً كأنه صورة أمام عقلك، وكن على ثقة تامة. تأكد أن الهدف يسعى إليك كما أنت تسعى إليه. والدين يعلمنا حينما ندعو أن ندعو ونحن علـــى يقـــين بقدوم الخير.

(٩) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تصبح أنشط كلما وثقنا بها وكلما استخدمناها أكثر**. إنها تنمو مثل العضلات كلما عملت أكثر. وتصل في نموهـــا أن تعطينا الحل المطلوب بدقائقه وتفصيلاته. وقد كتب الباحثون عن حالات حدث فيها تدفق شعر كثير أو نوع آخر من الأدب بدفعة خفية واحدة.

(١٠) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تعطينا القوة اللازمة للصبر على تعلم الدروس اللازمة حتى تحقق الأهداف**. إن العقل الباطن يتحرك نحو الهدف مثل

تحرك الطوربيد تحت الماء حيث لديه إحساس بحرارة الجسم الذي يتجه إليه حتى يصيبه مهما حاول أن يزيغ عنه يميناً وشمالاً. والقدرة الخفية الفائقة تتحرك مثل العقل الباطن كذلك وإن لم نكن ندرك عملها ولا ننتبه إليه. والعقبات التي نخافها هي في كثير من الحالات نعمة. ولو نظرنا إلى العقبات بعد حدوثها فكثيراً ما تشعر أنها كانت لصالحنا ومن حسن حظنا. ويضرب (تريسي) مثالاً عن شخصين شريكين في العمل جربا (١٧) عملاً لم ينجحا في أي منها. ثم جربا العمل الثامن عشر فنجحا وكسبا الملايين. قد يبدو في هذه الحالة أن الأعمال السبعة عشر الأولى كانت وقتاً وجهداً ضائعاً، ولكن لا. إنهما تعلما فيها الدروس التي طبقاها في العمل الأخير الناجح.

(١١) وهنا صفة أخرى هامة جداً وهي: أن القدرة الخفية الفائقة **تجعل كل كلماتنا وسلوكنا تتناسب مع أهدافنا وتقربنا نحو الأهداف** على شرط وضوح الأهداف. إن الأهداف إذا توضحت تماماً فإننا قد نصل إلى حالة يستحيل أن نقول أو نفعل ما يضر بتحركنا نحو الهدف. ويحدث في حالات تزايد النجاح أن سلسلة من الحوادث المصادفة تحدث بحيث تخدمنا في تحقيق الهدف، حتى أننا نشعر كأن الصدف تتآمر لتحقيق نجاحنا.

(١٢) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تعمل أحسن ما تعمل في حالتين:**

(أ) **حينما يكون عقلنا مهتماً بأمر ما إلى أقصى حد.** (ب) **وحينما لا نكون نفكر بالأمر على الإطلاق.** يقدح الحل أحياناً في عقلنا كالشرارة ونحن نسوق السيارة، أو نستمع إلى الموسيقى. ولكن القدرة الخفية الفائقة لا تعمل حينما نكون في حالة التحسر والتحرق على عدم وصولنا إلى حل.

ونسطيع استخدام هذه القدرة، قدرة ما فوق الوعي، لبرمجة عقلنا حتى ينبهنا على السلوك بطريقة معينة. بعض الناس يصدرون الأمر لعقلهم حتى يصحوا من النوم في ساعة معينة، وكثير منهم يصحون بحيث لا يزيد الغلط عن دقيقة واحدة، والحقيقة أن أي واحد يستطيع أن يأمر عقله حتى يوقظه في ساعة محددة بدون حاجة إلى

الساعة المنبهة. ويستطيع الإنسان إذا ركز على أنه يريد أن يجد موقفـــاً لســـيارته في مكان مزدحم أن يجد موقفاً بانتظاره على شرط أن يكون على ثقة من نجاحه. يقول (تريسي) إن زوجته تجد مكاناً لسيارتها أمام السوبر ماركت كلما وصـــلت بحيـــث يكون أحد أصحاب السيارات يخلي لها المكان في اللحظة المناسبة. إنها تثق أنها ستجد المكان فتجده فعلاً، وصديقاتها في غيظ شديد لأنهن لا يجدن مكاناً في ذلك المكـــان المزدحم. وأنا أنجح في ذلك ــ يقول تريسي ــ في أكثر الشوارع اكتظاظاً. إن المكان سيوجد بحسب ثقتك أنك ستجده. وهناك ألوف من الناس يطبقون هـــذه القاعـــدة وينجحون. إن القدرة الخفية الفائقة تخدمنا إلى الحد الذي نثق بها. تستطيع أن تصدر الأوامر لعقلك أن يذكرك بالمواعيد وأخذ الشئ الفلاني في الوقت الفلاني، وســـوف تذكرك القدرة الخفية الفائقة في الوقت الصحيح. ستجد الفكرة تلتمع في عقلك فجأة كأنها مصباح.

إن القدرة الخفية الفائقة لها الكمبيوتر الخاص بها. إنها تجد الجـــواب الصـــحيح والوقت الصحيح. ولذلك فحينما تأتيك الفكرة البدهية ثق بها حالاً وطبقها حـــالاً. كثير منا إذا التمعت في عقله فكرة بدهية يؤجل العمل بموجبها إلى وقت آخر. فـــإذا كانت الفكرة هي مثلاً الاتصال بفلان لأن عنده تلبية مطلبنا فقد نؤجل الموضوع ثم نقابل الشخص فنكتشف أن تلبية مطلبنا كان ممكناً في الوقت نفسه الذي خطـــر في بالنا. إنه الوقت نفسه الذي طلبته القدرة الخفية الفائقة. لذلك لا تتردد في قبول مـــا يأتيك بديهة واعمل بموجبه حالاً. أحياناً تكون الفرصة لثوان إما أن تأخذها أو تضيع عليك. لقد رأينا رجال أعمال ناجحين يحققون أعظم النتائج بالعمل حسب البديهة.

وأخيراً نذكر أهم مبادئ عمل القدرة الخفية الفائقة. إن أية فكرة أو هدف يبقى فعالاً نشطاً في العقل الواعي سوف يحققه ما فوق الوعي أي القـــدرة الخفيـــة الفائقة. سواء أكان لصالحنا أو لغير صالحنا. ولهذا فإن علينا أن نجعل العقل الـــواعي يفكر دائماً بما نريده بوضوح وقوة. إن من صفات الناجحين من رجال ونساء أنهـــم يضبطون عقولهم دوماً ويوضحون ما يريدون أن يحدث وما لا يريدون. ولهذا فإن من

المهم ألا نتكلم ولا نفكر ولا نكتب عن الأشياء التي لا نريد حدوثها، فالقدرة الخفية الفائقة سوف تحقق ما يدور في عقولنا باستمرار. واجبك إذن ينحصـــر في عقلـــك الواعي وكل شئ آخر سوف يتحقق بطبيعته.

يتساءل الإنسان هنا طبعاً كيف يمكن تحريك القدرة الخفية الفائقة؟ إن تحريكها يتم بثلاث طرق:

(١) بوجود أهداف واضحة نحن نتبناها تماماً.

(٢) بوجود مشكلات هامة ملحة.

(٣) بسماع أسئلة ذات علاقة بأهدافنا بصرف النظر عـــن مصـــدر هـــذه الأسئلة.

ويمكن أن نورد هنا ست طرق تساعد على استثارة القدرة الخفية الفائقة، ثلاث منها سلبية وثلاث إيجابية. وإذا اتبعت هذه الطرق بانتظام فإن إبـــداعك يتضـــاعف مرتين وربما ثلاثاً.

الطريقة الأولى: العزلة.

اجلس صامتاً هادئاً لمدة (٢٠– ٣٠) دقيقة. إن هذا من أجمل الخـــيرات الـــتي يفعلها الإنسان. ومن المؤسف أن كثيراً من الناس في أمريكا لم يجلسوا (٢٠ــــــ٣٠) دقيقة في عزلة صامتة هادئة حياتهم كلها. ولكن ناساً آخرين في العالم يفعلون هـــذا كثيراً. كان (غاندي) يعتزل ويجلس من ليلة السبت إلى ليلة الأحـــد لا يـــتكلم ولا يتحرك ولا يقرأ، وهو الذي أحدث ثورة في الـــتفكير السياســـي في الإمبراطوريـــة البريطانية. إنك حين تجلس لمدة (٢٠ــــ٣٠) دقيقة لأول مرة فستجد رغبة شديدة في القيام والسير والتكلم بالهاتف والقراءة. قاوم هذه الرغبة. ولا تسمح لنفسك بقطـــع الخلوة. بعد ذلك ستجد هدوءاً يسري في جسمك، وستجد أفكاراً رائعـــة صـــافية تتدفق تتعلق بأشد المشكلات إلحاحاً في حياتك. إنني قابلت ناساً كثيرين يطبقون هذه الطريقة وأسألهم ألا يحدث عندكم هذا الأثر. فيقولون: تماماً تماماً.

يأتيني أحياناً رجل أعمال وهو يعني من مشكلة كبيرة ويطلب نصيحتي. وأقول له: اجلس (٢٠ــ٣٠) دقيقة بهذا الشكل الذي وصفناه. فيقول: لا، لا. أنا مشغول. أنا واقع تحت ضغط شديد. الوقت ثمين بالنسبة إلي، وأقول له: هذا هو الوقت الذي يجب أن تضبط نفسك أكثر من أي وقت، ولذلك تحتاج إلى هذه الجلسة. اترك عقلك يسبح. افعل هذا كل يوم وستجد أفكاراً تتدفق عليك لم تكن تظنها ممكنة، وستقول:كيف تركت كل تلك السنون تمر بدون استخدام هذه الطريقة!!

يقول بعضهم: إن الأطفال لا يتركونني أو أصدقائي أو الهاتف. إنني شخصياً أتوقف أحياناً أثناء عودتي من عملي وأجلس في حديقة أو أوقف السيارة وأجلس داخلها هادئاً أنتظر ما يأتي من أفكار. ودائماً تأتيني أجمل الأجوبة للمشكلات.

الطريقة الثانية: الاسترخاء والتأمل العميق

اجلس وتنفس بهدوء وعد من خمسين أو من مئة إلى الصفر وعيونك مغلقة. تابع هذه لمدة (٢٠ — ٣٠) دقيقة. ستجد الفكرة التي كنت تنتظرها قد أتت. عند ذلك سجل الفكرة واعمل بموجبها.

الطريقة الثالثة

هذه الطريقة استخدمها مبدعون كثيرون. اجلس في مكان طبيعي. من الأماكن المناسبة شاطئ البحر والطيور تطير أمامك. قد تحصل على النتيجة نفسها بأصوات مسجلة تقلد صوت الطبيعة. أمثال تلك الأصوات تفتح العقل ليتلقى التعليم من القدرة الخفية الفائقة والبداهة. يحدث أحياناً أثر مشابه بالضحك أو الجلوس مع أشخاص نحبهم.

وفيما يلي ثلاث طرق إيجابية لاستثارة القدرة الخفية الفائقة:

الطريقة الأولى نبش العقل الإفرادي.

هذه من أكثر الطرق فاعلية، ويستفيد منها كثير من رجال الأعمال. اجلس بهدوء مع ورقة وقلم واكتب الهدف في أعلى الورقة، مثلاً: كيف أزيد عدد الزبائن اليوم؟ كيف أزيد المبيعات (٢٠%) في (٩٠) يوماً؟ كيف أحسن استخدام وقتي؟ ثم

أجبر نفسك على كتابة (٢٠) جواباً. اكتب الجواب وعكسه. مثلاً أن أنفق أكثر. أن أنفق أقل. أن أعمل أكثر. أن أعمل أقل. أجبر نفسك على الاستمرار إلى نهاية العشرين. أحياناً يكون الجواب ١٧ أو ١٨ أو ٢٠ هو الجواب الممتاز. هذا ما ظهر لنا من تتبع هذه القضية. ستجد الخمسة أجوبة الأولى سهلة، ولكن في العادة تكون الأجوبة الأخيرة هي الأجوبة ذات القيمة. بعد أن تضع كل الأجوبة خذ واحداً منها على الأقل ونفذه حالاً. افعل هذا كل يوم، وستجد أنك تحصل على عدد من الأفكار بحيث تزيد عما تحتاج.

الطريقة الثانية: طريقة حل المشكلات المنظمة.

ظهرت هذه الطريقة من خلال استعراض صفات العبقرية. وجد الباحثون ثلاث صفات مشتركة للعباقرة:

(١) **قدرتهم على التركيز على هدف واحد في وقت واحد بلا تشتت**. أي أنهم لا يبحثون في هدفين معاً. غيرهم يتشتت عقله بالتفكير في أكثر من هدف واحد في الوقت نفسه.

(٢) **قدرتهم على الاستمرار في حالة من النظر المندهش** ــ مثل الأطفال ــ في عقلهم إنهم يبتعدون عن التصلب ويحتفظون بالمرونة الدائمة. يأخذون الفكرة ولا يصعب عليهم أن يتركوها.

(٣) **عندهم طريقة منظمة في حل المشكلات**. عموم الناس عندهم لكل مشكلة طريقة جديدة، أما العباقرة فعندهم طريقة تنطبق على جميع المشكلات.

وننتقي هنا إحدى الطرق المنتظمة لحل المشكلات ابتكرت منذ عدة سنوات في جامعة هارفارد، وهي طريقة سهلة إلى حد قد يجعل الإنسان لا يعطيها قيمتها.

(أ) تقوم فكرة هذه الطريقة على مبدأ أن الرجال والنساء المبدعين **يعالجون أية مشكلة على أن لها حلاً منطقياً قابلاً للتطبيق**، بينما غير المبدعين ينظرون إلى المشكلة على أنها مشكلة حظ سيء. إن المبدعين يعتقدون في كل مشكلة أن الحل موجود وإن كان مخبأً، وواجبهم التنقيب عنه واستخراجه من مخبئه.

(ب) إنهم يعرضون عن اللغة السلبية ويستخدمون اللغة الإيجابية. إنهم بـــدل أن يتحدثوا عن أن هناك مشكلة فهم يسمون المشكلة تحدياً أو فرصة لإظهار القدرات. يقولون: أمامنا هذه الحالة. هذا يختلف عن قولك عندي مشكلة. إن قولك عنـــدي مشكلة: معناه أن العقل سيقع تحت عبء قد يكون شديداً، وهذا قد يعطل صـــفاء التفكير. إن الضغط على العقل يغلق بعض أجزائه، وكلما كنا أهدأ كان الجزء الفعال من العقل أكبر.

(جـــ) التحديد الواضح الجيد للمشكلة. إن أكثر من (٥٠%) من المشـــكلات تحل بمجرد توضيحها. من الطرق المفيدة في هذا الخصوص: أن يقوم أحد الموجودين بكتابة المشكلة على السبورة بأوضح ما يمكن، فهذا يساعد في تركيز التفكير.

(د) بعد ذلك يجب التفكير في كل الأسباب التي أدت إلى المشكلة وتعدادها في قائمة. من المعرف في الطب أن (٢٠%) من المشكلات تنتهي حين تحدد أسبابها. إن أكثر الحالات يتبين حلها تتحدد أسبابها.

(هـــ) طرح كل الحلول الممكنة للمشكلة أو الحالة. اكتـــب الحلـــول دون أن تحكم في البداية أيها صواب وأيها خطأ. وحين ننتقي الحل، اختر الحل الصحيح قبل أن تحكم على مدى استطاعتك القيام به.

(و) بعد اختيار الحل يجب أن يكون هو موضوع الحديث والتفكير على الدوام. إن الناجحين يتحدثون دوماً عن الحلول، والفاشلون يتحدثون دوماً عن المشكلات.

(ز) تبنى الحل بقرار حازم. إن قراراً غير ممتاز ولا يبلغ درجة الكمال هو أحسن من البقاء بلا قرار. تذكر أن (٨٠%) من القرارات الجيدة هي القرارات التي تتخـــذ حالاً. وإذا لم تستطع اتخاذ القرار فحدد موعداً نهائياً لاتخاذ القرار.

(حـــ) وزع المسئوليات بوضوح. إنه لا يكفي إيجاد الحل، بل لابد من تحديـــد ما يجب على كافة الأطراف المعنية عمله.

(ط) أخيراً حدد زماناً نهائياً لإنهاء المشكلة.

الطريقة الثالثة: نبش الدماغ الجماعي:

هذه الطريقة مستخدمة على نطاق واسع. وهذه بعض الملاحظات لنجاح هذه الطريقة:

(١) يمكن أن يكون العدد المشترك في هذه الجلسة من (٢ ـــ ٢٠) شخصاً، ولكن العدد الأكثر فعالية هو من (٤ ـــ٧) أشخاص.

(٢) الزمن المناسب لمثل هذه الجلسة (٢٠ ـــ ٣٠) دقيقة.

(٣) يكون الهدف المحدد للجلسة هو: توليد الأفكار، ليس الحكم على الأفكار. إن الحكم على الأفكار يأتي في جلسة أخرى.

(٤) يعين عريف للجلسة يلتفت إلى واحد بعد الآخر ويسأل كلاً منهم ماذا عنده من أفكار، وإذا لم يكن عند الشخص فكره فلا يتوقف عنده، بل ينتقل إلى من بعده. وكلما انتهى من دورة عاد فطلب من واحد واحد أن يزيد من الأفكار حتى نهاية الوقت. وبعد (٥) من بداية هذه الدورات يبدأ تدفق الأفكار بنشاط. ويكون هناك كاتب لتسجيل الأفكار.

(٥) تكون الأسئلة محددة وتكون أوضح ما يمكن. لا تقل كيف نزيد المبيعات مثلاً، بل قل: كيف نزيد المبيعات من بضاعة كذا في القسم الفلاني (٢٠%) في (٦٠) يوماً.

(٦) اجعل للجلسة وقتاً محدداً. شجع الضحك والأجوبة السخيفة. لقد حدث في إحدى الجلسات أن تدفقت مئات الأفكار حتى لم يلحق الكاتب الكتابة. واضطر ثلاثة أشخاص للتعاون في التسجيل. إن أدنى الناس في نظرنا قد يساهم بأفكار قد تكون أكثر الأفكار أصالة. لذلك فإن الشركات التي تستخدم هذه الجلسات الآن في أمريكا هي أكثر الشركات نجاحاً.

وأخيراً حول القدرة الخفية الفائقة نتساءل: **ما مصادر هذه القدرة؟** هناك مصدران بشكل رئيسي :

(**١**) **البداهة أو الحدس**: إننا نكون أحياناً في قيادة السيرة أو الحديث مع الأصدقاء، وفجأة نجد الصوت الداخلي يهمس. فإذا سمعت الصوت الداخلي يقول

عن أمر إنه صحيح فهو عادة صحيح. لذلك علينا الثقة بالصوت الداخلي أي الحدس. لذلك فمن المفيد الاهتمام بالصوت الداخلي بعد جلسات نبش الدماغ.

(٢) المصدر الثاني للقدرة الخفية الفائقة هو **المصادفات**. تلاقي صديقاً بعد غياب فيلقي كلمة عارضة يكون فيها الجواب الصحيح. أحياناً نفتح صحيفة أو مجلة فنجد تلميحاً إلى الجواب أمام أعينا. كن منتبهاً لرؤية هذه الرسالة من مصدر مجهول.

كيف نعلم أن فكرة ما هي من القدرة الخفية الفائقة أو أنها لا تستحق الاهتمام؟ هناك ثلاث علامات لكون الفكرة من القدرة الخفية الفائقة، أي ما فوق العقل.

(١) أن تأتي الفكرة كاملة مئة بالمئة، فيها كل أجزاء الجواب وحل المشكلة مع التفاصيل. وحين نفكر فيها نجد أنها الحل المثالي.

(٢) أن تكون واضحة سهلة، ونستغرب لماذا لم تخطر ببالنا من قبل.

(٣) حين ترد عليك هذه الفكرة من القدرة الخفية الفائقة تشعر بأنك لا تريد الجلوس، وربما لا تريد النوم. كثير من الناس تأتيهم هذه الحلول قبل النوم مباشرة حينما يدخل دماغهم في النعاس الذي يسبق النوم (موجة ألفا).

تذكر أن الإبداع لا يمكن إحداثه قسراً. إن كلاً منا له عبقريته، ولكن المهم أن تشغل هذه القدرة. المهم أن تكون عندك ثقة هادئة دائمة بقدرتك. أبقِ مشكلتك واضحة محددة، وحين تلتمع الفكرة البدهية اقتنصها حالاً.

الشريط السادس
النجاح في العلاقات الإنسانية

يعتبر (تريسي) هذا الشريط أهم شريط في هذا البرنامج من نـــواح عديـــدة. إن علاقتنا مع غيرنا هي تعبير عن تركيبتنا النفسية والعقلية. والحقيقة أن القارئ يجد من خلال جلساتنا السابقة كلها أفكاراً تتعلق بعلاقتنا مع غيرنا، لأن علاقتنا مع النـــاس هي جزء من صفاتنا وجزء من حياتنا وتبين مقدار تقديرنا لذاتنا وصورتنا الذاتية، أي ما نظنه عن شخصيتنا. كل ذلك مرتبط أشد الارتباط بعلاقتنا مع الآخرين.

سمينا هذا الشريط النجاح في العلاقات الإنسانية لأننا نعتقد أن أرقى ما يمكن أن يتمتع الإنسان به من سعادة يأتيه من خلال العلاقات مع الآخرين. لقد تبين لنا مـــن خلال البحث أن (٨٥%) من كل متعة الحياة يأتي من خلال العلاقة مع الآخـــرين والتفاعل معهم، بينما يبقى (١٥%) لكل مصادر المتعة الأخرى الـــتي تـــتلخص في الكسب والربح.

من القوانين الهامة في العلاقات الإنسانية: **قانون الجهد غير المباشر**. يقول هـــذا القانون: أن كل متعة نحصل عليها في علاقاتنا مع الآخرين نحصل عليها بطريقة غـــير مباشرة ، كان (أرسطو) يقول: أن السعادة لا يحصل عليها الإنسان حينما يـــذهب إليها مباشرة، وإنما حينما ينغمس في نشاطات أخرى تجلب السعادة. إننـــا نجـــد في المجتمع الأمريكي أن هناك كثيراً من الناس لا يؤمنون بشيء ولا يرون لنشاطهم معـــنى وهم يريدون السعادة. هذه ليست طريق السعادة، إنما تأتي السعادة بمقدار ما نمنحهم إعجابنا، ونحصل على اهتمامهم بنا بمقدار ما نوليهم اهتمامنا. وكذلك فإن الطريـــق الصحيح للحصول على الحب هو منح الحب لمن تريده أن يحبك وتنال احترام الآخر بأن تبدي له احترامك.

ولكن هناك أسباباً أخرى لأن نعرف قدرة الفرد على بناء علاقات جيدة مـــع الناس. إن هذه العلاقة هي مؤشر على صحة الفرد النفسية. يقـــول (إيمرســـون) في

تعريف الصحة النفسية:**إنها ميل للبحث عن الجانب الطيب في أية حالة**. وفعلاً نحن نجد في الحياة أن الناس الذين يتوصلون إلى تحقيق الذات هم الذين يبصرون الجوانب الطيبة في الأمور وفي الناس. وهناك تعريف آخر للصحة النفسية: وهو أن **الصحة النفسية تتناسب مع القدرة على معاشرة أكبر عدد من أصناف الناس**. يعني هذا أن الفرد الذي يستطيع أن يعاشر أكثر الناس انفتاحاً وأكثر الناس انطواء هو الذي يتمتع بالصحة النفسية. ولكن الشخص الذي لا يستطيع أن يعاشر إلا الذين هم من طبقة معينة أو الذين هم منفتحون فحسب هو معتل الصحة النفسية.

وقدرتنا على معاشرة الناس على اختلاف أصنافهم يتوازى مع تقديرنا لذاتنا. قلنا في أول شريط في هذا البرنامج: إن مقدار رضانا عن أنفسنا هو مقياس صحيح لمقدار محبتنا للآخرين. إن الذي يتقبل نفسه بلا تحفظ ولا تردد هو الذي يتقبل الآخرين بشكل طبيعي عفوي أصيل. ولهذا فإن أول خطوة في تقبل الآخرين أن يكون الفرد راضياً عن نفسه متقبلاً لها تقبلاً كبيراً. ولأهمية هذا كنا دائماً نكرر في هذا البرنامج عبارة: أنا راض عن نفسي، أنا راض عن نفسي. ومما يساعدنا على علاقات إيجابية مع الآخرين أن يكون لنا هدف. فالهدف يحقق لنا الرضا عن الذات، وبالتالي يهيئنا لمعاشرة الآخرين. إن الناس الضائعين التائهين في الحياة لا يستطيعون بناء علاقات مثمرة مع الآخرين.

ولكن بصرف النظر عن تقدير الذات والرضا عن النفس. ما الخطوات التي تؤمن لنا علاقات راقية مع الآخرين؟ إن الجواب على هذا السؤال ليس مؤكداً. ولكن الذي نعرفه هو أن كل شخص نقابله يحتاج إلى زيادة من تقدير الذات. كل إنسان محتاج إلى تدعيم وتقوية ذاته، حتى الأقوياء. إننا نعرف أننا نحتاج إلى أن نشعر بشعور طيب عن أنفسنا، والآخرون مثلنا في ذلك، وهذه هي طريقة النجاح معهم، أن نجد كلاماً يدعم رضاهم عن أنفسهم.

إننا نحن البشر أعظم معجزة في الكون، ومن النواحي العجيبة في تكوين الإنسان أن أي شئ تفعله من لفتة كرم ورفع شعور شخص آخر بذاته يرفع من ذاتك أنت.

إذا جعلت شخصاً آخر يبني شعوره بذاته وقيمته فأنت في الوقـــت تــبني شـــعورك بقيمتك بالدرجة نفسها.

ما الأمور التي تفعلها حتى تشعر الآخرين بقيمتهم؟ إن ملخص ما تفعله:

(١) **أن تشعر الآخر أنه مهم**. وهذا يتضمن ألا تفعل أي شئ يشعر الآخر أنه غير مهم. إن أعمق أسرار النجاح في العلاقات الاجتماعية أن تتقبل الآخر بصـــرف النظر عن فئته العرقية ومهنته وقدراته. وأهم شئ أن نتقبل من هم مختلفون عنا، فليس من الصعب أن نتقبل من هم مثلنا والذين يطابق سلوكهم وحديثهم تقاليد المجتمـــع. إن المراهقين والفئات العرقية الغريبة عنا هم أحوج الناس لأن نتقبلهم. وأوضح طريقة تدل على تقبلك الآخر أن تبتسم له. إن الابتسامة تعدل ألف كلمة. الابتسامة تعـــني أنني أتقبلك كما أنت. حينما يلتقي شخصان لأول مرة فأول شئ يحصل بينهما حتى قبل الكلام التقبل أو عدم التقبل. وإذا لم يحدث تقبل فمن المستحيل وجود اتصـــال حقيقي بينهما، أعنى أن الكلام لا ينشئ علاقة أصلية. إن أول شئ ينتظره الآخر منك أن تتقبله، فقبولك له يشعره بأهميته.

(٢) والشئ الثاني الذي نفعله حتى نشعر الآخر بقيمته هو: **الثناء عليه**. إن الثناء أحد أهم مؤشرات تقبل الذات. فكل مرة نمدح فيها الشخص فإن تقـــديره لذاتـــه يرتفع. ولكن لا تمدح بعبارات عامة. لا تقل أنت سكرتير رائع أو أنت بائع ممتـــاز. وكذلك لا تمدح باستمرار، وإنما بصورة متقطعة، وخاصة في الأوقات التي لا يتوقعها الآخر. ونقطة أخرى أن تمدح مباشرة بعد أداء العمل الذي يعجبك. وكذلك مـــن الملاحظات المهمة أن تمدح ما يعجبك ولا تذكر ما لا يعجبك. إن الثناء على الأمور الإيجابية وغض النظر عن الأمور الخاطئة من أقوى الطرق في تثبيت وزيادة الســـلوك الجيد وتناقص السلوك غير الحسن. هذه الطريقة ناجحة جداً مع الأطفال.

(٣) والخطوة التالية في إشعار الآخر بأهميته هي: **الامتنان والشكر**. قل بكـــل بساطة كلمة شكراً كلما دعت الحاجة. لقد سافرت في كل العالم فوجدت كلمـــة شكراً تفتح لي الأبواب.

(٤) والخطوة التالية: **إبداء الإعجاب**. إن هذه الطريقة رائعة في رفع شعور الفرد بقيمته بقيمته وذاته. أيد إعجابك بصفات الشخص أو ممتلكاته. إذا زرت عائلة فأشر إلى شئ من ممتلكاتهم يعجبك ثم قل هذه طاولة رائعة. إن الناس يمتلكون ما يناسب ذوقهم، وامتداح ما لديهم هو امتداح لذوقهم. وأحياناً وأنت في وسط الحديث مع شخص قل ببساطة إنك معجب بقميصه أو غير ذلك. الذين يمتلكون هذه المهارة يأسرون الناس.

والمهم أولاً ألا تنتقد الشخص أبداً أبداً. إن النقد المهين يحطم النفس ـــ والنقد المهين أن تجد في الشخص علة تعتبرها راسخة وجزءاً من شخصيته لا يزول ـــ إذا نسيت كل محتوى هذه الأشرطة فأريدك أن تتذكر شيئاً واحداً وهو ألا تنتقد أبداً أبداً. إن الناس يفعلون ما يرونه صحيحاً، ولدى الإنسان قدرة عجيبة على تبرير ما يفعل، ومن غير الممكن أن يفعل الإنسان ما يعتقد في عقله الواعي أنه خطأ. وحتى المجرم إذا حادثته تراه يعتقد أنه في الوضع المحدد والظروف المحددة كان عمله هو الصحيح. **لذلك لا تنتقد أحداً**. إن النقد لا يأتي بخير، وهو يخفض من شعور الإنسان بقيمته، وكلما خفضت شعور الآخر بقيمته انخفض شعورك بقيمتك أنت. لذلك احذف كل النقد المهين من قاموسك.

وثانياً: **لا تجادل**. إن الجدال يعني أننا نقول للآخر بأن كل ما حصله من خبرة في الحياة لا قيمة له. وحتى إذا دخلت في جدال فاخترع شخصاً وهمياً ـــ شخصاً من قش ـــ واجعل النقاش مع الشخص الخيالي وكأن الشخص الخيالي هو الذي يقابل جليسك. إن الشخص الذي أمامك هو أمامك وجها لوجه، فلا يتراجع حتى لو تبين له الخطأ، ولذلك قل: هذه فكرة جميلة يا زيد، ولكن ما ردك لو قال أحدهم كذا، أو أنني قرأت منذ أيام في الصحيفة كذا أو كيف تقول لزبون يعترض بكذا، إذا استطعت أن تعرض هذا الكلام عرضاً موضوعياً، فمن المحتمل جداً أن يستطيع جليسك أن يتراجع، لأنه يتراجع أمام شخص غير موجود، فهو لا يضطر لأن يخسر الجولة معك. ولكن أفضل من ذلك ألا تجادل. كنت وأنا شاب أجادل كثيراً، وأشعر

أنني زورو ــ البطل المعروف ــ بسبب قدرتي على تمزيق الآخر. وفي أحـد الأيـام كنت في حفلة فتحدث الجالسون حول السياسة، فقلت: ها .. ها، هـذا حفلـي المفضل. وبدأت أتدفق في الكلام. وعند ذلك حدث شئ لا أنساه. لقد بدأ الذين من حولي يتبخرون. انصرفوا في كل اتجاه. هذه حادثة لا يمكن أن أنساها. إنه لا يكفي أن تكون على صواب، وإنما يجب أن تلاحظ علاقاتك مع الآخرين.

(٥) والخطوة التالية في رفع قيمة الذات لدى جليسك هي: **الاهتمام والانتباه،** إننا ننتبه إلى ما نعتبره هاماً ولا ننتبه إلى ما نعتبره تافهاً. ولذلك فإن انتباهنا إلى الآخر يعني أنه هام. إننا نعلم أن من لا ينتبه إلينا يشعرنا بالإحباط والغضب. وهكذا شـأن الآخرين. وطريقة أبداء الاهتمام والانتباه أن تستمع وتصغي. إن الاستماع والإصغاء يبني الثقة والشعور بالأهمية. ولا تنس أن الاسـتماع يقـوي شخصـيتك أنـت، فالاستماع يحتاج إلى ضبط النفس. إن العقـل الإنسـاني يسـتطيع التعامـل مـع (٤٥٠ــ٥٠٠) كلمة في الدقيقة، بينما الناس يتكلمون حـوالي (١٥٠) كلمـة في الدقيقة. ولهذا فإن متابعة كلام الآخر قد لا يستدعي كل انتباهك. ولكن إذا فكرت في أشياء أخرى فقد يفوتك بعض كلامه. ولهذا اهتم بمتابعة كلامه فهذا يبني مستوى عالياً من الشخصية لديك وهو كذلك يبني الشعور بقيمة الذات لـدى المـتكلم. إن كثيراً من البائعين يكون العامل الهام في نجاحهم مع الزبون أنهم يحسنون الاستماع.

وطريقة حسن الاستماع: **أن تستمع ووجهك تجاه الشخص،** ولا تلتفت عنه. وثانياً **انتظر قبل الجواب،** فالانتظار يعني أنك تعطي أهمية لكلامـه. وثالثـاً **حـدد موقفك من كلامه** إذا كان عندك غموض في فهم ما يقول، فهذا يشـعر جليسـك بأنك تريد فهم كلامه بدقة. ورابعاً **أسأل جليسك بعض الأسئلة أثنـاء الحـديث.** واجعل الأسئلة ذات طرف مفتوح.أي لا تحاصره بأسئلتك، بل اسأله أيـن، مـتى، كيف، لماذا. وأخيراً تقبل المسئولية كاملة عن إدارة الحديث.

ومن القواعد التي يجب معرفتها في العلاقات مع الآخرين قاعدة البوميرانغ.

البوميرانغ: هي أداة للصيد يرميها الصائد فتعود إليه بقوة بعد أن تصيب الهدف. إن كلامنا للآخرين هو مثل البوميرانغ. إنه يعود إلينا بقوة أكثر مما أطلقناه. والمقصود بالطبع ما ألمحنا إليه سابقاً، وهو أن أثر الكلام الإيجابي الذي نتكلمه يعود علينا إيجاباً، والكلام السلبي يعود علينا سلباً.

مع من نقيم العلاقات؟

أ- العلاقة بين الزوجين

هناك مجالات معروفة يقيم الفرد فيها العلاقات. ولكننا سنركز على دائرة خاصة من العلاقات بسبب أهميتها، **وهي مجال الزواج**. إن أول مشكلة في العلاقة بين الزوجين: عدم الالتزام الكامل بالعلاقة. نجد حالات كثيرة لا يريد الزوجان تبني العلاقة كاملة. كل واحد لا يريد أن يعطي العلاقة كل قلبه، وإنما يعطي القليل وينتظر ليرى ماذا يعطي الآخر، سواء مادياً أو معنوياً. هو لا يريد أن يخسر ببذل شئ أكثر من الطرف الآخر. هذا السلوك هو ذو معنى سلبي على مستوى العلاقات. إنه يعني أن الآخر ليس جيداً بالمقدار الكافي حتى يبذل من أجله شئ، وإنما هي علاقة واحدة بواحدة. قم بقرار من طرفك أن تمضي بالعلاقة إلى التبني الكامل.ماذا سيكون رد فعل الطرف الآخر؟ إن الطرف الآخر إما أن لا يريد فعل الشئ نفسه، فعندئذ لا يعود للعلاقة معنى ولا يجوز أن تستمر، وأما أن يكتسب الجرأة منك فيندفع في العلاقة بكل قلبه وعندئذ تزدهر العلاقة.

وبالمناسبة نشير إلى عقود الزواج التي تتم في أمريكا والتي يذكر فيها واجبات كل من الطرفين. إن صديقاً لي يدير مكتباً لعقود الزواج، وهو يقول إن (٩٥%) من تلك العقود تخفق وتنتهي بالطلاق في غضون سنوات. هذا لأن العقد ذي البنود الكثيرة من الواجبات يعني عدم الثقة.

ومشكلة أخرى في علاقات الزواج هي محاولة تغيير الطرف الآخر. ليس هناك ما يسمم العلاقة الزوجية أكثر من الافتراض باستمرار أن الطرف الآخر ليس جيداً في حالته الحاضرة، وأنه يجب أن يتغير. كثيراً ما نلاحظ أن الشخص الآخر إذا

أصررنا أن يتغير فإنه يثبت أقدامه في موضعه حتى ولو كان يريد أن يتغير قبل إصرارنا. إنه لا يريد أن يكون تحت الضغط. إننا حينما نطلب من الطرف الآخر أن يتغير فنحن نقول له إنه لا قيمة له، ونحن نريد منه أن يعترف أمام ذاته أنه لا قيمة له. إن مقداراً كبيراً من التوتر في العلاقات الزوجية يزول إذا قبلنا الطرف الآخر كما هو. لا طريقة لتغيير إنسان إذا لم يرد بإخلاص ومن كل قلبه أن يتغير.

ومشكلة أخرى في العلاقات الزوجية هي التوقعات السلبية، نحن نعلم أن التوقعات سوف تتحقق إذا سمحنا لها أن تبقى في عقلنا، سواء كانت توقعات سلبية أم إيجابية. والقاعة الهامة في العلاقات أن تتوقع الشئ الممتاز دوماً. إنك إذا توقعت الشئ الجيد فالشئ الجيد سيتحقق.

وآخر المشكلات التي نذكرها هنا هي مشكلة عدم التوافق بين الزوجين. والواقع أن أي شخصين يختلفان أحدهما عن الآخر اختلافاً كبيراً. والذي يحدث في العلاقة الزوجية أن الطرفين يظنان في أول الطريق أنهما متشابهان. ثم بعد مرور الزمن يلاحظان أن الفروق تزداد أكثر فأكثر. إن الفروق في المزاج قد يكون لصالح الطرفين، فإذا كان أحد الطرفين حاد المزاج فمن المصلحة أن يكون الآخر بعكس ذلك، وهكذا بقية الصفات، لذلك يجب أن تستمر العلاقة برغم الفروق، إلا أنه في بعض الحالات يكون قطع العلاقة هو الحل السليم، ولا يعني قطع العلاقة أن أحد الطرفين فاشل، ولكن يعني أنهما لم يتوافقا. ليذهب كل طرف في طريقه. ويقولون ماذا نفعل بالأطفال فهم الضحية؟ والحقيقة أن الحياة العائلية إذا صارت شقاء فالأطفال أكثر من يتضرر. إن الهدف الأول من العلاقة أن نرفع من تحقيق الذات وليس أن نخفضها، فإذا أخفقت العلاقة أن تساعدنا على النمو فلا يجوز أن تستمر.

القواعد الرئيسية في العلاقات

١- **إن المتشابهين يتجاذبان** : المتشابهان في السعادة هما أسعد الناس حيث يتشاطران السعادة فتزداد لدى كلا الطرفين. أما إذا عاش السعيد مع غير السعيد فالذي يحدث أن تنخفض سعادة السعيد ولا يرتفع شقاء غير السعيد. هذا يخطئ فيه كثير من الناس حين يريد أن يشارك الآخر في سعادته فيخسر السعادة ولا يزيل تعاسة الآخر.

٢- **إن الشعور بالرضا مع الآخر أهم من الشعور بالحب**. يمكن أن نعيش مع من لا نحب، ولكن لا بديل للشعور بالرضا والاحترام. اسأل نفسك دوماً عن زوجك هل هذا ــ أو هذه ــ أحسن صديق لي؟ هل أستطيع أن أخبره ــ أو أخبرها ــ بأسرار أعمق مما أخبر أي شخص آخر؟

٣- **المختلفان في المزاج يمكن أن يلتقيا**، ولكن في المزاج فقط. النشيط قد يسعد مع غير النشيط، والمنفتح مع المنطوي، وهكذا ... هنا يحدث نوع آخر من التوازن بين المزاجين. ولكن هذا لا يصح في الآراء والعادات العقلية، فهناك حاجة إلى نوع من التشابه في مجال الآراء والعادات العقلية. إذا أردت أن تعرف هل يتوازن الطرفان أو العشيران في المزاج فراقب حديثهما. كلما تحدث شخصان فهما يقضيان بمجموعهما (٩٠%) من الوقت في الحديث و(١٠%) صامتين. وكل واحد من الطرفين يحتل مقداراً من الحديث بحسب حاجته أو رغبته في الحديث وبمقدار ما يريد الآخر أن يستمع. وإذا كان التوافق بين مقدار ما يريد أحد الجليسين أن يتحدث وما يريد الآخر أن يستمع فإن الحديث يكون ناجحاً. إذا تحدث كل منهما (٤٥%) من الوقت فالمجموع (٩٠%)، ويبقى (١٠%) للصمت، فهذا حديث ناجح. وإذا كان أحدهما يتحدث (٧٠%) من الوقت والآخر يرغب في (٢٠%) من الحديث فهذا ناجح أيضاً. ولكن إذا كانت رغبة كل منهما (٧٠%) أو أكثر من زمن الحديث فكيف يمكن التوافق؟ هنا يحدث توتر في العلاقة. وكذلك إذا أنهى كل منهما ما عنده في (٣٠%) من الوقت، فإن كلاهما يجلس صامتاً بعد ذلك، وهذا يوجد فجوة. إن

هذا يعني أن مقدار ما بينهما من أرضية مشتركة غير كاف. يبين لك هذا المنطق أهمية التكامل في المزاج بين الفريقين.

ب- العلاقة مع الأطفال

وننتقل هنا إلى الحديث عن علاقة خاصة أخرى هي قلب العلاقة في المجتمع.

العلاقة مع الأطفال. قال أحدهم: إن الإنسان يقضي (٣٠) أو (٤٠) سنة من عمره وهو يحاول التغلب على ما حمل من مشكلات في الخمس سنوات الأولى. إن نوع التفاعل بين الطفل وأبويه في سنين التشكيل الأولى يحدد حياته كلها إلى حد بعيد.

ما دور الأبوين؟ لقد كتب الكثير عن ذلك. وأنا أعتقد أن دور الأبوين يتلخص في أن يغذيا شعور أولادهما بتقدير النفس. إن مقياس نجاح الأبوين هو بمقدار ما ينجحان في إنشاء تقدير الذات عند أولادهم. إذا استطاع الإنسان أن يدخل سن الشباب وهو يشعر بمقدار طيب من احترام الذات وتقبل نفسه فلا شئ يعادل ذلك أهمية. إن هذا يحتاج إلى تدفق دائم من الحب من الوالدين، ويحتاج أن لا ننقد الأولاد. لا يجوز أبداً أبداً أن ننتقد الأولاد نقداً مهيناً. إنه لا شئ أكثر تحطيماً وضرراً من النقد المهين من قبل الأبوين. وبالمقابل لا شئ يبني قيمة النفس وتقبل الذات واحترامها مثل التدفق الدائم من الحب.

كيف ينقل الوالدان شعورهما بالحب إلى أولادهما؟

هناك أربع طرق:

الطريق الأولى: **اجعل حبك لهم غير مشروط**. اجعله حباً من كل قلبك ولا يتوقف على سلوك ولدك. إن هبة الحب الخالص لا يعدلها أية هبة في الحياة. إنها أغلى هدية تقدمها لأبنائك. ابنتي عمرها أربع سنوات وأنا أقول لها أثناء ملاعبتي لها: يا كريستين كم يحبك بابا؟ فتشير بيديها مسافة ضيقة وتقول: هكذا. فأقول: لا! كم يحبك بابا يا كريستين؟ فتفتح يديها قليلاً وتقول: هكذا. وأخيراً أقول: يا كريستين افتحي يديك بأوسع ما تستطيعين. فتقول: أنت تحبني هكذا، وتفتح يديها على أوسع

مدى وأقول لها عندئذ: ألا تذكرين لما أرسلتك إلى غرفتك ومنعتك من الجلوس معنا. فتقول: مع ذلك أنت تحبني هكذا، وأقول: ألا تذكرين حين شتمتك؟ فتقول: ومع ذلك أنت تحبني هكذا. وأقول: ألا تذكرين حين ضربتك وكنت أصرخ؟ فتقول: يا بابا أنا أعرف أنك تحبني بهذا القدر مهما فعلت. إنني أعيد هذا المشهد كثيراً حتى يدخل إلى عقلها الباطن، حتى تعلم أنني وأمها نحبها بلا شروط. إنه لا شيء يحطم تقدير الذات مثل الحرمان من الحب.

الطريقة الثانية في توصيل الحب إلى أولادك هي **القبلة والضم إلى الصدر والتربيت ومسح الشعر**. هذا يشعر الأبناء بأهميتهم ومترلتهم عندك. نلاحظ في هذا الخصوص أن الطفل الذكر يتلقى كمية الضم والقبلات نفسها التي تتلقاها الأنثى حتى سن عام واحد، ثم يحصل على (٥٠%) مما تتلقاه البنت. ويعتبر كثير من علماء النفس أنت هذا هو السبب الذي يجعل الصبي يورط نفسه في مشكلات ومصاعب. ومهما أكثرت من ضم الطفل إلى صدرك فهذا ليس إسرافاً.

الطريقة الثالثة: **التلاقي بالبصر**. إن هذا وقود عاطفي يمكن للوالدين أن يزودا أبناءهما به. ومن المؤسف في مجتمعنا أن الوالدين ينظران إلى أولادهما حينما يريدان العبوس والزجر. قليلاً ما ينظران نظرة مباشرة بحيث تلتقي العيون حتى ينقلا إلى ولدهما الحب والعطف والإعجاب. ولهذا السبب يصبح الإنسان بعد أن يكبر حساساً لنظر الناس. فإذا نظروا إليه بسخرية شعر بنفسه صغيرة.

الطريقة الرابعة: **الاهتمام المركز**. إعطاء الأولاد وقتاً مركزاً بلا راديو ولا تلفزيون ولا غيره. لقد ظهر من خلال البحث أن الآباء يعطون أولادهم الصغار دقيقتين في الأسبوع. ويعطون أولادهم الذين هم في سن المراهقة ٤ دقائق. إن هذا هو سبب المخدرات والانحراف الخلقي والجنسي. إن الأطفال يحتاجون إلى المؤازرة والدعم بلا شروط، وحين يكون سلوكهم صعباً فهم أحوج إلى الدعم العاطفي. والمراهقون بالذات هم أحوج الأعمار إلى أن يشعروا أن والديهم إلى جانبهم كل الوقت. لقد وجد باحث في جامعة هارفارد أن **أهم سبب للشعور بتحقيق الذات**

هو الجو العائلي الدافئ العطوف، والسبب الثاني **أن يكون الوالدان واثقين بأولادهما ويتوقعان منهم الشئ الممتاز الجيد**. إنهما لا يطلبان السلوك الرائع من خلال إلقاء الأوامر، ولكن يتوقعان أن يصدر السلوك الجيد من أولادهما بشكل طبيعي. توقع الشئ الأحسن من أولادك على الدوام، وعلمهم أن يكرروا: أنا راض عن نفسي. ابنتي تقف أمام المرآة وتقول: أنا أحب نفسي. والذي عليه أن يعلم الأطفال أن يشعروا ويصرحوا بالرضا عن الذات هو الأبوان. هؤلاء الأطفال الذين نشأوا وهم يشعرون بتقبل النفس والرضا عن الذات هم الذين يتفوقون في الدراسة وهم الذين ينجحون في المجتمع، ولا ينحدرون إلى السلوك المنحرف ولا يفعلون ما يؤذي أجسامهم ولا عقولهم. كل هذا لأنهم راضون عن أنفسهم ويحبون أنفسهم. وهذا يرجع إلى أن الأبوين يثقان بهم ويحبانهم بلا شروط. وبمقدار ما يبدي الأبوان من حب، يشعر الأولاد بالثقة والأمان، ولا يمكن لأحد أن يلعب بهم ويدفعهم في كل اتجاه.

يسألني بعض الناس: كيف نفعل إذا كنا قد أخطأنا فعلاً مع أولادنا واستخدمنا النقد المهين وتولد لدى أولادنا عدم الأمان وشئ من المشاعر السلبية؟ والجواب: لقد وجدنا حلاً لتعديل الكفة وإعادة الأطفال إلى الوضع الصحيح. اجمع أولادك حولك واعتذر عن كل نقد مهين، وأخبرهم أن كل نقد مهين يخفض من فاعليتهم، وقل لهم إنك لم تفعل ذلك قاصداً. هذا الاعتذار هو قبولك للمسئولية مئة بالمئة عن كل شعور بالذنب لدى أولادك. إن هذا يرفع عبئاً ثقيلاً عن ظهورهم، وهو عبء حمل الشعور بالذنب. إن واجبك أن تتقبل أنت حمل هذا العبء.

كان الناس يظنون في الماضي أن الأب الذي يعتذر لأولاده يكون ضعيفاً في نظرهم ويفقد ثقتهم.لقد تبين الآن أن هذا كله خطأ. إن الاعتذار يعني القوة، وإن من الضروري أن ينشأ لدى الطفل شعور بأن أبويه بشر، وليسوا كائنات مقدسة. إن اعتذارك لولدك يرفع العبء عن ظهره. ولعله يشعر لأول مرة في حياته بتخلصه من أغلال كانت تقيده. وبعد ذلك تعد أولادك أنك لن تنتقدهم نقداً مهيناً في كل

حياتك. وبعد ذلك تصور النقد المهين كأنه بلاء أو سرطان. لا شك أنه سيحدث عدم التفاهم والتأنيب. ولكن لا يجوز أبداً أبداً أن يحدث نقد مهين. وإذا حصل أن أخطأت ووجهت بعد ذلك نقداً مهيناً فاسمح للأطفال أن يقولوا: يا أبي هل هذا نقد مهين؟ وإذا أمسكوك فعلاً وأنت ترتكب هذا الخطأ فاعتذر إليهم حالاً. إن ابنتي ربيت تربية حرة جيدة، ولذلك يحدث أن تقوم بتصرفات تزعجنا، فنعاقبها وقد نضربها. ولكني أذهب دائماً بعد ذلك إليها وأحتضنها وأقول: يا ابنتي إنني عاقبتك، وأنا آسف. فهل تسامحيني؟ وكل مرة تقول: نعم يا أبي أنا مسامحة. وحالاً يضيء وجهها. **أشد ما يؤلم الطفل ليس العقاب، ولكن الخوف من أن يفقد حب الأبوين.** ولهذا يحتاج الطفل أن تؤكد له على حبك له مرات ومرات.

وأخيراً في هذا البرنامج نتساءل عن هدف الحياة. هذا شئ بحثه الباحثون كثيراً في كل العصور. إنني أجد أن هدف الحياة هو علاقات المودة وتقبل الآخرين. إذا استعرضنا كل ما قمنا به في الحياة واستعرضنا إنجازات كثيرة من أي نوع: سياسية، اقتصادية، عملية، مهارات يدوية وعقلية، ولكن إذا لم تستطع تحقيق علاقات إنسانية طيبة حميمة فقد فشلنا كبشر. والطريق إلى تحقيق علاقات إنسانية طيبة أن نشعر أن لنا أهمية. قل أنا راض عن نفسي، وأقبل المسئولية كاملة واحذف من حياتك كل المشاعر السلبية. حدد الأهداف التي تريدها، وماذا تريك أن تكون. حقق السيطرة على وقتك، وثق بالقدرة الخفية الفائقة لديك حتى تتمكن من الوصول إلى أهدافك. تعلم أن تحب الآخرين. ولكننا نكرر أن محبة الآخرين تبدأ من محبتك لنفسك. إن الرضا عن النفس هو الذي يعلمنا محبة الآخرين. إن تقبل الآخرين لا ينبع إلا من الرضا عن نفسك. إن أعظم من أنتجوا الأشياء التي لها قيمة في الحياة هم الذين أعطوا أكبر مقدار من الحب.

إن هناك عبارة تلخص كل ما أريد أن أقوله، وهي عبارة نقشتها عائلة عرفت الحب ونشرت الحب بين أبنائها. تقول العبارة: **الحياة في الدنيا قصيرة، ولا يبقى إلا ما أنضجه الحب.**

المحتوى